الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعـــــة الحـــاج لخضـــر- باتنـــــة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير
قســـــم العلـــــوم الاقتصاديـــة



دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائـــر(2002 – 2010)

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية
تخصص : اقتصاد التنمية

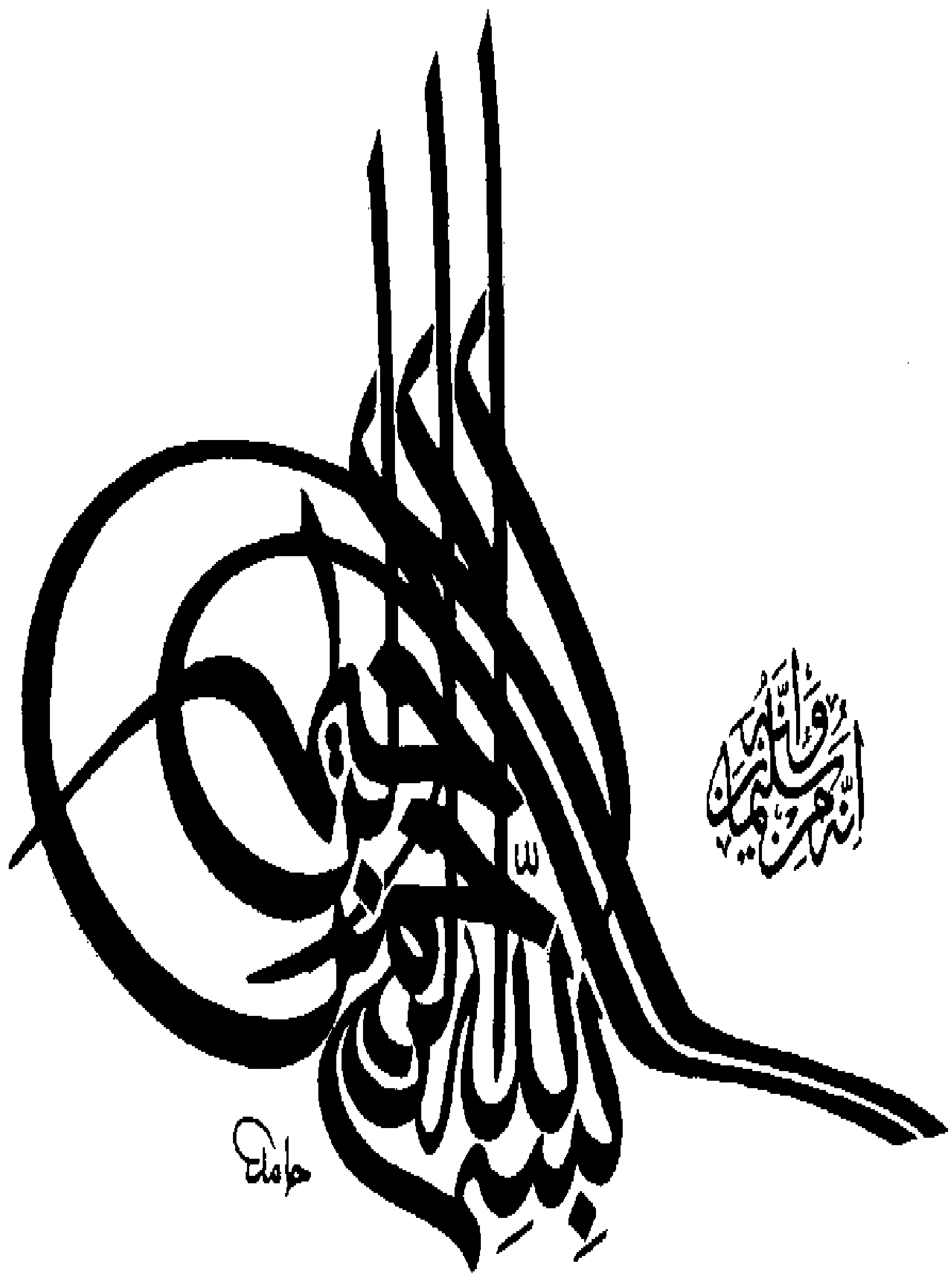
إعداد الطالب :
بونحـــاس عادل

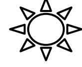
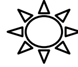
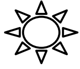
إشراف الدكتور:
زيتونـــي عمـــار

لجنة المناقشة :

أ/د. سعودي محمد الطاهر	أستـــاذ محاضـــر	جامعة باتنـــة	رئيسا
أ/د. زيتوني عمار	أستـــاذ محاضـــر	جامعة باتنـــة	مقررا
د. خونـي رابـح	أستـــاذ محاضـــر	جامعة بسكرة	عضوا
د. يحياوي نعيمة	أستاذة محاضرة	جامعة باتنـــة	عضوا

السنة الجامعية
2014/2013


بسم الله الرحمن الرحيم
إنه من سليمان وإنه

...في مناظرة بين العقل و العلم:

علم العليم و عقل العاقل اختلفا   أي الذي منهمـا أحرز الشرفـــا
فالعلم قال أنا أحرزت غايتــــه   و العقل قال أنا الرحمن بي عرفا
فأفصح العلم إفصاحا و قال له   بأينا الله في فرقانــــه اتصفـــــا
فبان للعقــل أن العلـــم سيده   فقبل العقل رأس العلم و انصرفا

الإمام الشافعي

الإهداء:

أهدي هذا العمل إلى:

من لا يمكن للكلمات أن توفي حقهم و لا للأرقام أن تحصي فضائلهم، إلى من قال فيهم سبحانه و تعالى " و بالوالدين إحسانا ".

إلى من يشتهي اللسان نطق اسمها، وترفه العين لوحشها، إلى إنسانة الروح و أميرة القلب، عذبة السجايا، ذات الحروف الخمسة، إلى التي إن كانت تشعر أنها شخص في هذا العالم فلتعلم أن هناك شخصا يشعر أنها العالم بأسره؛...رمز الحنان أمي الغالية " أطال الله في عمرها".

إلى من غرس في قلبي بذور العلم و دعا لي بالفلاح، إلى الذي على التقوى رباني و إلى الهدى أرشدني، و له الفضل في ما أدركه، إلى الذي تركني تائها في هذه الدنيا أقول

يالـــــــــــــيت أنـــــــــــــي قد سبقتـــــــــــــك للثرى
ومشيت أنت مع الرجـــــــــــال ورائـــــــــــــي

إلى رمز الرجولة المكتملة " أبي الغالي رحمة الله عليه ".

إلى الدعامتين اللتين أرتكز عليهما و لا أعيش و لا أرى الدنيا إلا بهما، و لا تحلو الحياة إلا معهما، إلى من أدعو الله أن يشدد بهما أزري، إلى العقدين الثمينين، إلى يمناي و يسراي أخوايا "مراد" و " وليد ".

إلى من تتحلى بصميم الشيم " أختي الكريمة ".

إلى شموع عائلة بونحاس: "أيمن، إيمان، نهاد، شاكر، فراس، لوجين".

إلى...رفاق الدرب في الليالي الحالكات .

إلى...من تذكره قلبي و لم يكتبه قلمي...أهدي هذا العمل.

بونحاس عادل

الشكر:

اللهم أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و على والدي و أن أعمل صالحا ترضاه و أدخلني برحمتك في عبادك الصالحين.

وصلي اللهم وسلم وبارك على سيدنا محمد – صلى الله عليه وسلم – القائل:

" من لا يشكر الناس لا يشكر الله " (رواه الترمذي)

أما بعد:

يسرني أن أتقدم بجزيل الشكر إلى من تحملني كي أتعلم منه، و علمني أنه لا ينال العلم براحة الجسد الأستاذ المشرف " **د. زيتوني عمار** " على تفضله بقبول الإشراف على هذه الرسالة و على تصويباته و ملاحظاته التي أنارت لي السبيل لإتمام هذا العمل المتواضع فله مني الدعاء بخير الجزاء و دوام الصحة و العطاء.

كما يسرني أن أتقدم بوافر الشكر و أسمى عبارات الامتنان إلى كل من:

السيدة " **مزعاش كلثوم** " رئيسة مصلحة التجارة الخارجية ببنك القرض الشعبي الجزائري وكالة باتنة 307.

و السيد " **يحياوي عبد الكريم** " مسؤول المعاملات التجارية بالمدبغة الأوراسية بولاية باتنة.

على المساعدات القيمة التي قدماها لي لإتمام هذا العمل.

بونحاس عادل

الفهــرس

فهرس المحتويات:

فهرس المحتويات:

فهرس المحتويات:

فهرس المحتويات:

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول و الأشكال:

أولا : قائمة الجداول

قائمة الجداول و الأشكال:

ثانيا : قائمة الأشكال


مقدمة

مقدمــــــة:

في الوقت الذي تسعى فيه غالبية الدول لإتباع نظام اقتصاد السوق الذي يهدف إلى تحرير التجارة الخارجية للاندماج في الاقتصاد العالمي، كان لزاما عليها برمجة و تهيئة قطاعها المصرفي و تكييفه مع التشريعات و القوانين الدولية مما قد يسمح باتساع نطاق المبادلات التجارية الدولية و التي أصبحت تلعب دورا هاما في معظم الاقتصادات العالمية، حيث توفر للاقتصاد ما تحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، و في نفس الوقت تمكنه من تصريف فائض منتجاته من خلال التصدير.

وعليه فنظام التمويل البنكي من بين أهم العناصر المحركة لاقتصاد أي دولة خاصة فيما يتعلق بتسوية المدفوعات على مختف أنواعها سواء الوطنية أو الدولية والتي تتم بين المقيمين و غير المقيمين في مختلف دول العالم، ومن بين أهم التقنيات البنكية المعتمدة لتسوية مثل هذه المبادلات نجد تقنية الاعتماد المستندي، حيث سنحاول ضمن هذه الدراسة الإحاطة بالجوانب النظرية و القانونية و التطبيقية لتقنية الاعتماد المستندي في الجزائر وكيفية تمويلها لمختلف الصفقات الدولية و الآثار المترتبة عنها في ما يتعلق بحجم الواردات على وجه الخصوص ومدى كفاءتها في الجزائر و ذلك خلال الفترة (2002-2010) و التي يعود سبب اختيارها نظرا للصحوة التي تشهدها المنظومة المصرفية الجزائرية و المتزامنة مع خطوات الانفتاح الاقتصادي على الخارج.

ونظرا للأهمية البالغة لتقنية الاعتماد المستندي وما توفره من حماية للأطراف المتعاقدة ضمنها، كان لزاما على أي دولة تهيئة مؤسسات مالية ومن بينها البنوك التي تعد المحرك الأساسي لعمليات التمويل، و قد ركزت الجزائر خلال السنوات الأخيرة على تطوير وتحديث جهازها المصرفي بما أنه المحرك الأساسي لجل التعاملات التمويلية، حيث شرعت في مجموعة من الإصلاحات التي لا يزال تطبيقها مستمرا وبدأت نتائجه تبرز تدريجيا في الساحة العملية.

أما بالنسبة للدراسة التطبيقية فسنقوم بتتبع مراحل سير تقنية اعتماد مستندي تتعلق بالتصدير تم فتحها من طرف المؤسسة العمومية الإقتصادية "المدبغة الأوراسية باتنة " و التي اختيرت باعتبارها المؤسسة العمومية بولاية باتنة التي تمارس نشاطات تصديرية مهمة نحو الخارج كما سنتطرق لتقديم عام للبنك محل الدراسة وهو بنك القرض الشعبي الجزائري والذي تم اختياره على اعتبار أن "المدبغة الأوراسية باتنة " MEGA تدير معاملاتها البنكية على مستوى الوكالة البنكية "CPA 307" باتنة.

مقدمـــــــــــــــــــــــــــة:

<u>أهمية الموضوع :</u>

تسعى البنوك التجارية الجزائرية لتطوير تقنية الاعتماد المستندي من أجـل زيـادة فعاليتهـا فـي الوظيفة التمويلية لهذه البنوك ومن هنا تبرز أهمية الموضوع في النقاط التالية:

* تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أهم الأدوات المستعملة من طرف البنوك التجارية كـأداة للتمويـل و تسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات الدولية في ظل الانفتاح الاقتصادي.
* مساهمة البنوك التجارية الجزائرية في تطوير الوظيفة التمويلية من خلال تقنية الاعتماد المستندي.
* الدور الرئيسي و الفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حجم الصادرات و الواردات وبالتالي ضبط التجارة الخارجية.

<u>إشكالية الدراسة :</u>

باعتبار أن التقنيات الحديثة للبنوك التجارية عموما، وتقنية الاعتماد المستندي خصوصـا تقنيـات تحكمها في التعامل القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجـارة الدولية، حيث تهدف هذه القواعد إلى توحيد العمل بهذه التقنيات على المسـتوى الـدولي بالإضـافة إلـى مختلف الضمانات و المخاطر التي تقدمها هذه التقنيات للمصدرين و المستوردين و البنوك التجارية علـى حد سواء، ومنه تتبادر إلى أذهاننا الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة.

ما مدى فعالية استخدام تقنية الإعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكـي فـي تسـهيل و ضبط المبادلات التجارية الدولية بالجزائر ؟

وتندرج ضمن هذا التساؤل الرئيسي جملة من التساؤلات الفرعية التالية:

* ما هي أهم الضمانات و المخاطر التي تترتب عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي؟
* كيف يتم استخدام و السير العملي لتقنية الإعتماد المستندي على مستوى البنوك الجزائرية ؟
* ما مدى تأثير فرض استخدام تقنية الإعتماد المستندي على حجم التجارة الدولية الجزائرية و هيكلها؟

فرضيات الدراسة:

انطلاقًا من الإشكالية و لكي يتم حلها ومناقشتها من خلال هذه الدراسة، نضع جملة الفرضيات التالية:

* تقنية الاعتماد المستندي تقلص حجم الخطورة التي قد تعرقل سير العلاقات والمبادلات التجارية الدولية.
* سير تقنية الاعتماد المستندي وفق الأحكام الدولية يجعلها لا تتأثر بالمتغيرات السياسية و الإقتصادية.
* فرض التعامل بتقنية الاعتماد المستندي يؤدي إلى مراقبة دقيقة للتجارة الخارجية، و يساعد على تحكم الدولة في هيكل و حجم الصادرات و الواردات.

الهدف من الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد أهمية تقنية الإعتماد المستندي في البنوك التجاريـــة الجزائريـــة و دورها في عملية التمويل البنكي للتجارة الخارجية من استيراد و تصدير كما تهدف الدراسة إلى :

* إبراز آلية استخدام هذه التقنية، مع تحديد أهم أنواعها.
* إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجـــارة الدوليـــة و مـــدى فعاليتهـــا فـــي تحقيـــق الثقة و الأمان و تسهيل العلاقات بين المستوردين و المصدرين و البنوك المحلية و الأجنبية.
* تهدف الدراسة أيضا إلى تحديد الدور الذي تقوم به البنوك التجارية الجزائرية لتطوير إدارة و تســيير و تسهيل عملية التمويل البنكي لمختلف المبادلات التجارية الدولية الجزائرية مع الخارج.

المنهج العلمي المتبع:

تم الاعتماد في معالجة إشكالية الدراسة على المنهجين الاستنباطي و الاستقرائي، وذلك على النحو الذي سيمكننا من استعراض الجانب النظري للدراسة بإبراز تقنية الاعتماد المستندي كآلية بنكية لتمويـــل و ضبط التجارة الخارجية و كيفية استخدامها، وكذا التغير في حجم المبادلات التجارية الجزائريـــة مـــع الخارج وذلك من خلال البيانات و الأرقام التي سيتم الحصول عليها من المراجع المعتمدة في الدراسة.

الدراسات السابقة:

من بين الدراسات السابقة نذكر:

أولا: دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج قطاع المحروقات – دراسة حالـــة بنـــك التنميـــة المحلية BDL وكالة ورقلة – رسالة ماجستير، 2004/2003 ، جامعة محمد خيضر، بســـكرة، و التـــي أعدها الطالب محمد الأمين شربي.

ثانيا: الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض، دراسة الواقع في الجزائر، رسالة ماجســـتير، 2006/2005، جامعة الجزائر، أعدها الطالب عبد القادر شاعة.

ثالثـــا: تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنـــك الخارجي الجزائري BEA، رسالة ماجستير،2008/2007، جامعة محمد خيضر، بســـكرة، مـــن إعـــداد الطالبة زليخة كنيدة.

الجدير بالذكر أن الدراسات السابقة لم تهتم بالدور الذي قد تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في ضبط حجم الصادرات و الواردات الجزائرية، و ركزت بشكل أكبر على حجم التجارة الخارجيـــة للجزائـــر، و بالتالي فالإضافة التي يمكن تقديمها من خلال بحثنا هذا تكمن في دراسة مـــدى فعاليـــة اســـتخدام تقنيـــة الاعتماد المستندي في تسهيل و ضبط المبادلات التجارية الدولية للجزائـــر خـــلال الفتـــرة 2010/2002 تحديدا.

هيكـــــــل الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول وذلك على النحو التالي:

الفصل الأول : أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي

سيتم التطرق في هذا الفصل لأهم المفاهيم المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي حيث ســـيتم اســـتعراض مفهوم تقنية الاعتماد المستندي و القواعد الدولية التي تحكم سيرها، كما سنتطرق من خلال هـــذا الفصـــل إلى تعريف و نشأة تقنية الاعتماد المستندي والمبادئ التي تقوم عليها، وكذا الأطراف المتدخلة فيهـــا ثـــم القواعد الدولية التي تحكمها؛ ومن ثم سيتم تحديد أهم أنواع تقنية الاعتماد المستندي و أكثرها استخداما ثـــم سنبرز أهم مبادئ تقنية الاعتماد المستندي و كذا أهم مراحل سيرها و المتمثلة أساسا في ثلاثة مراحل هي

الإنشاء و التنفيذ و أخيرا التحقيق؛ وفي الأخير سنوضح أهم مزايا و عيوب تقنية الإعتماد المستندي وكـــذا المخاطر التي قد يواجهها أطراف عقد الاعتماد المستندي.

الفصل الثاني: تحليل تطور وهيكل التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

في هذا الفصل سيتم التطرق لتطور الميزان التجاري الجزائري خـــلال الفتــرة (2002–2010) من خلال الجداول و الإحصاءات؛ كما سيتم التطرق خلاله إلـــى الهيكـــل الســـلعي للتجـــارة الخارجيـــة الجزائرية في ما يتعلق بجميع القطاعات الإقتصادية؛ وكذا تحديد أهم الأقاليم الجغرافية التي تتوزع فيهـــا الصادرات و الواردات الجزائرية، سواء كانت دول منفردة أو تكتلات اقتصادية إقليميـــة خـــلال الفتـــرة (2002–2010)؛ وفي الأخير سنستعرض النتائج المسجلة فيما يتعلق بالتجـــارة الخارجيـــة الجزائريـــة للخدمات، والتي يسميها البعض السلع غير المنظورة، وذلك لمعرفة الأهمية النســـبية لتجـــارة الخـــدمات الخارجية الجزائرية.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لاستخدامات الاعتماد المستندي بالقرض الشعبي الجزائريCPA

في هذا الفصل و على غرار الفصلين السابقين، سيتم التطرق إلى المستندات الضـــرورية فـــي أي تعامل بتقنية الاعتماد المستندي كون البنوك تكون ملزمة بالدفع حال توفر هـــذه المســـتندات و اســـتيفائها للشروط؛ كما تناولنا فيه أهم البيوع المتعارف عليها دوليا من خلال المصطلحات التجارية الدولية أو مـــا يعرف بشروط التسليم في التجارة الدولية؛ ثم سنعرج على الدراسة التطبيقية من خلال المبحثين الثالث و الرابع، حيث سيتم تقديم من خلال المبحث الثالث الهيكل العام لبنك القرض الشعبي الجزائري وكذا تقديما مفصلا لأهم الخدمات التي يقدمها؛ أما المبحث الرابع وهو الأخير في هذه الدراسة فسيتم التطـــرق مـــن خلاله لدراسة حالة للإعتماد المستندي تتعلق بالتصدير تمت خلال مرحلة إعداد الرسالة علـــى مســـتوى القرض الشعبي الجزائري وكالة باتنة(CPA 307).

الفصل الأول:

أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي

الفصل الأول:

أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بتقنية الاعتماد المستندي

تمهيـــد:

إن المبادلات التجارية التي تتم على المستوى الدولي يغيب عنها مبدأ الثقة و الأمـــان فيمـــا بـــين الأطراف المتعاقدة، ثم أن بعض تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات الدولية لا توفر القدر الكافي مـــن الضمان و الثقة المأمولين، لذلك وجد في الاعتماد المستندي التقنية الأنسب بما يحفظ مصـــالح الأطـــراف المتعاقدة في المبادلات التجارية كونها تقوم أساسا على مبدأ الوساطة البنكية مما يوفر نوعـــا مـــن الثقـــة و الأمان.

ونظرا لأهمية تقنية الاعتماد المستندي من ناحية و ما تلقيه من ثقة و ضمان للمتعاملين من ناحية أخرى، فضلا على أنها تتوفر على عدة أنواع و تمر في سيرها بعدة مراحل رئيســـية و فرعيـــة و فـــق مبادئ معينة، و هذا في ظل ما توفره من مزايا و عيوب للمتعاملين؛ و من أجل التطرق لهـــذه العناصـــر سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث على النحو التالي:

- **المبحث الأول: مفهوم تقنية الاعتماد المستندي ونشأة القواعد الدولية التي تحكمها**
- **المبحث الثاني: الأنواع الرئيسية لتقنية الاعتماد المستندي**
- **المبحث الثالث: أهم المبادئ و مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي**
- **المبحث الرابع: مخاطر الاعتماد المستندي و مزاياه في التجارة الخارجية**

المبحث الأول:

مفهوم تقنية الاعتماد المستندي ونشأة القواعد الدولية التي تحكمها

إن معظم المعاملات التجارية و الصفقات الدولية يتم تسوية الغالبية منهـــا عـــن طريـــق تقنيـــة الاعتماد المستندي، و التي تعد من أهم آليات ضبط التجارة الخارجية، هذا بالنظر للصعوبات التي تنتـــاب عمليات التبادل التجاري الدولي بالإضافة لما توفره هذه التقنية من ضمانات و تسهيلات ينشدها كـــل مـــن المصدرين و المستوردين على حد سواء؛ حيث سنتناول من خلال هذا المبحث تعريف و فكرة ظهـــور تقنية الاعتماد المستندي و نشأة القواعد الدولية التي تحكم سيرها.

المطلب الأول: تعريف تقنية الاعتماد المستندي

لقد تبنت العديد من المنظمات الدولية وكذلك الخبراء و الباحثين مفاهيم مختلفة لتقنية الاعتمـــاد المســـتندي سنتناول أهمها:

التعريف الأول: التعريف الاصطلاحي لتقنية الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو تقنية بنكية تتخذ شكل وثيقة يرسلها البنك بناءا على طلب من زبونـــه، إلـــى بنك آخر في الخارج، ويأتي هذا بعد عقد البيع المبرم بين المستورد و المصدر، الهدف منه تســـديد قيمـــة الصفقة المبرمة بين الطرفين لصالح المصدر و بالتالي فهو يعتبر بمثابة تغطية لعملية بيع و شـــراء عـــن طريق وساطة بنكية لإتمام العملية.[1]

وفي هذه الحالة يتعهد البنك بتسديد ثمن الصفقة التجارية للمصدر إذا ما قام هذا الأخيـــر بتجهيـــز و شحن البضاعة حسب الشروط المتفق عليها مع المستورد، على أن يتم إثبات كـــل ذلـــك عـــن طريـــق المستندات الضرورية.

التعريف الثاني: التعريف التقني للاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو تقنية تعمل على تسهيل المبادلات التجارية الدولية، و التي تمكن من تسوية الالتزام الملقى على عاتق المستورد مقابل حصوله على الوثائق و المستندات الخاصـــة بالبضـــاعة محـــل العقد؛ حيث بعد التأكد من تطابق الوثائق شكلا و مضمونا مع ما جاء في نص العقد يـــتم بموجـــب ذلـــك

[1] شاكر القز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2008، ص:103.

تحويل مبلغ الصفقة من بنك المستورد إلى بنك المصدر، على أن مدى مطابقة الصفقة للشروط من عدمـــه فلأمر يحول للبنكين الوسيطين للفصل فيه كونهما المخولان لقبول أو رفض المستندات.

فيتم الدفع للمستفيد بناءا على توافر الشروط، بينما يتم إرجاء التسديد أو إلغاؤه فـــي حـــال عـــدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد. (1)

التعريف الثالث: تعريف الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال للاعتماد المستندي

عرفت الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال الاعتماد المستندي على أنه عبـــارة عن اتفاق متعدد الأطراف بين البنوك و المتعاملين التجاريين، و يكون حسب طلب المستورد الذي يتعهـــد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر مقابل تقديم مجموعة من المستندات التي تصدر وقت استنفاذ كـــل شـــروط و إجراءات الاعتماد المستندي. (2)

التعريف الرابع: تعريف غرفة التجارة الدولية للاعتماد المستندي

" لقد عرفت المادة الثانية من القواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المســـتندية المنشـــور رقـــم ستمائة الصادر عن غرفة التجارة الدولية الاعتماد المستندي كما يلي:

إن تعبيرات الاعتماد المستندي، الاعتمادات المستندية، اعتماد الضمان، اعتمادات الضـــمان، كلهـــا تعني أي ترتيبات مهما كان اسمها أو وصفها و التي يجوز بمقتضاها للبنك مصدر الاعتماد الذي يتصرف بناءا على طلب من أحد عملائه (طالب فتح الاعتماد) أو بالأصالة عن نفسه بأن: (3)

* يدفع إلى أو لأمر من طرف ثالث هو " المستفيد"، أو يقبل بدفع قيمة الكمبيالات المسحوبة من المستفيد؛
* أن يفوض بنكا آخر بدفع قيمة هذه الكمبيالات؛
* أن يفوض بنكا آخر بتداول مستندات الشحن المنصوص عليها في شروط الاعتماد المستندي، علـــى أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد و نصوصه".

---

(1) عبد الحق بوعتروس، مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005.

(2) الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال، WWW.EENI.ORG/AR67.ASP

(3) Chambre de commerce international, règle et usance uniformes de la CCI relatives aux crédit documentaire, révision 1993,article N°02.

التعريف الخامس: التعريف القضائي لتقنية الاعتماد المستندي

تعرفه محكمة القضاء كما يلي: هو تعهد صارم على البنك بناءا على طلب من المشـــتري، يلتـــزم البنك بمقتضاه بدفع ثمن البضاعة للمستفيد وفق شروط معينة، و يفتح تنفيذا لالتزام المشتري بدفع الثمن. (1)

من خلال التعريفات السابقة، يمكن استنتاج التعريف التالي للاعتماد المستندي:
الاعتماد المستندي هو عقد يلتزم به و بصفة مباشرة البنك بناءا على طلب من العميل الذي يسمى بـــالآمر وذلك بدفع مبالغ أو سحب كمبيالات مسحوبة عليه من الغير من طرف المستفيد و هذا كله ضـــمن عـــدة شروط واردة ضمن تعهد مسبق بين الطرفين؛ بالإضافة إلى المستندات الممثلة للبضائع المصدرة و هـــي: مستندات شحن البضاعة، وثائق التأمين، الفاتورة التجارية، شهادة المنشأ التي تصدرها الهيئـــات المكلفـــة؛ هذا بالإضافة إلى وثائق أخرى قد يطلبها المشتري أي المستورد.

المطلب الثاني: نشأة و فكرة ظهور تقنية الاعتماد المستندي

لقد بدأ استعمال تقنية الاعتماد المستندي في أواخر القرن الـــتاسع عشر ميلادي لتســـوية البيـــوع البحرية في إنجلترا، ثم انتشر إلى بلدان أخرى خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانيـــة و ارتفـــاع نســـبة المبادلات التجارية العالمية. (2)

وتعود فكرة ظهور الاعتماد المستندي لغياب الثقة بين طرفي عقد البيع الدولي وهذا نتيجة للتباعد المكاني و عدم معرفة أحدهما بالآخر و بالتالي صعوبة بدأ أحد الطرفين بالمغـــامرة بتنفيـــذ الالتزامـــات المترتبة عليه قبل الطرف الآخر.

و في ظل البحث عن أحسن صورة لتأمين البائع المصدر ضد خطر عـــدم التســـديد و المشـــتري المستورد ضد خطر عدم الحصول على البضاعة في الوقت المناسب وفق المعايير المطلوبـــة؛ (3) لـــذلك وجد أنه من الضروري الاستعانة بالمستندات التي تصدر بمناسبة تنفيذ عملية البيع على أن تكون هنالـــك مؤسسة وسيطة يثق فيها كلا الطرفين و المتمثلة أساسا في البنك، الذي يشترط من خلاله المصـــدر علـــى

(1) فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الإعتماد المستندي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص:23.

(2) دريس وسيلة، ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع نقود ومالية)، جامعة الجزائر، 2000، ص:18.

(3) عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2006، ص:93.

المستورد بدفع قيمة البضاعة أو قبول كمبيالة يسحبها هو بقيمة البضاعة حال شحنها و بالتالي انتقال مركز الثقة من المتعاملين إلى البنوك التجارية. (1)

المطلب الثالث: نشأة القواعد الدولية المتحكمة في سير تقنية الاعتماد المستندي

إن تقنية الاعتماد المستندي لم تنشأ هكذا باعتبارها نظام قانوني له ضرورته و تأصيلا ته القانونية؛ إنما نشأ كنظام مصرفي لتسوية عقود و صفقات البيع الدولية، لما يوفره من أمن و ثقة بين المتعاملين.

ونظرا لتباين القوانين و اختلافها بين الدول و هو الأمر الذي أثار قلق الكثير من البنوك العالمية، ما دفع بغرفة التجارة الدولية بباريس لمحاولة توحيد القوانين على الصعيد الدولي في صيغة موحدة، الهدف من ذلك كله هو توحيد طرق العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي. (2)

الفرع الأول: أسباب نشوء القواعد الدولية التي تحكم تقنية الاعتماد المستندي

باعتبار الاعتماد المستندي تقنية هامة لتسوية المبادلات التجارية الدولية، فالعلاقات التي تنشأ عن عقد الاعتماد المستندي هي علاقات دولية بالضرورة؛ و نظرا لتباين القوانين و القواعد التي تحكم سير هذه التقنية نتيجة لاختلاف الأنظمة الاقتصادية و المصرفية و المالية من دولة لأخرى، وحتى تؤدي تقنية الاعتماد المستندي غايتها الكاملة بأن تكفل حقوق المتعاملين، وجب توحيد القواعد التي تحكم سير هذه التقنية، كون تعدد القواعد و الأحكام و اختلافها من دولة لأخرى يعني بالضرورة عرقلة سير حركة التجارة الخارجية و أن يحدث بموجب ذلك العديد من العراقيل.

في ظل ذلك سعت غرفة التجارة الدولية من أجل تحقيق هذا الهدف من خلال عدة مؤتمرات كان أهمها مؤتمر فيينا سنة 1993 و الذي من خلاله تم التوصل إلى أول صيغة موحدة للقواعد و الأعراف الدولية و التي تطبق على سير جميع عقود الاعتماد المستندي على الصعيد العالمي. (3)

والجدير بالذكر أنه و قبل التوصل إلى الصيغة الموحدة التي أقرها مؤتمر فيينا سنة 1993 لغرفة التجارة الدولية، أن هذه الأخيرة قامت بعدة تعديلات و إعادة صياغة للقواعد و الأعراف الموحدة لتقنية

---

(1) مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص ص: 12- 13.

(2) عبد القادر شاعة ، مرجع سابق، ص: 112.

(3) جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر و التوزيع، عمان،2001، ص:91.

الاعتماد المستندي في سنوات سابقة خلال الأعوام 1951 ثم 1962 و بعدها باثنتي عشرة سـنة أي عـام 1974 ثم عام 1983؛ و هذا كله نتيجة للتطورات التي طرأت عل وسائل النقل و الشحن، النظم التأمينية، النظم المصرفية، بالإضافة لما أسفر عنه التطبيق الفعلي و العملي للقواعد السابقة من مشاكل و صعوبات.

ليسفر كما ذكرنا آنفا مؤتمر فيينا عن تعديلات جديدة صادرة عن غرفة التجـارة الدوليـة لعـام 1993 ضمن (المنشور رقم 500) و الذي أصبح ساري المفعول إبتداءا من تاريخ 01 جانفي1994، ثـم جاءت النشرة رقم 600 نتيجة مراجعة قرابة خمسمائة رأي و هي ثمرة ما يزيد عن ثلاث سـنوات مـن التحليل الشامل و المراجعة و النقاش بين مختلف أعضاء مجموعة الصياغة و أعضاء اللجنة المصرفية و اللجان الوطنية وأصبحت سارية المفعول بدءا من جانفي2007، و بالتالي أصبحت الأصول و الأعـراف الموحدة للإعتمادات المستندية تشكل قاعدة دولية مشتركة.

وكانت ميزة هذا التعديل، الشمولية، الوضوح، العدالة، الدقة؛ حيث أبرز و بشكل واضـح حقـوق و واجبات أو بتعبير أدق التزامات و مسؤوليات كل الأطراف المتدخلة في عقد الاعتماد المسـتندي، ممـا ساعد على تسهيل المبادلات الدولية و بالتالي دفع حركة التجارة الخارجية بشكل أفضل. (1)

الفرع الثاني:إلزامية القواعد الموحدة للإعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية

إن القواعد التي جاءت بها غرفة التجارة الدولية و التي أقرتها معظم دول العالم ليست لها صـفة الإلزام المطلق، بل أنها تطبق بحسب اتفاق الأطراف على الأخذ بها و العمل بنصوصها، لذلك وجـد أنـه من الحتمي الإشارة إلى مدى أخذ أي اعتماد مستندي بهذه القواعد وفق إشارة واضحة و صريحة.

و للتوضيح أكثر فإنه يمكن أن يخضع الاعتماد المستندي محل التعاقد إلى مواد المنشور رقم 600 كلها، كما يمكن النص و التوضيح صراحة إلى عدم خضوع العقد لبعض مواد المنشور أي جواز القبـول الجزئي لبعض هذه القواعد دون أخرى أو عدم القبول الكلي، بالتالي تتجلى إلزامية العمل بهـذه القواعـد و الأعراف الموحدة مع مدى إرادة أطراف الاعتماد المستندي على العمل بها.(2)

(1) زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص ص:61-62.

(2) أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، المكتبات الكبـرى، مصـر، الطبعـة السادسة، 1998، ص:93.

في هذا الإطار جاء في المادة رقم (1) من الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 600 النص الآتي:

" الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية تنقيح عام 2007، منشور غرفة التجارة الدولية رقم 600 هي القواعد التي تطبق على أي اعتماد مستندي (بما في ذلك إلى الحد الذي يمكن أن ينطبق، اعتماد الضمان) عندما ينص الاعتماد صراحة على أنه يخضع لهذه القواعد، هذه القواعد ملزمة لجميع أطرافها ما لم تعدل أو تستثنى صراحة في الاعتماد". [1]

الفرع الثالث: ما يحققه المنشور رقم 600 الصادر عن غرفة التجارة الدولية

إن المزايا التي تحققها القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية والصادرة عن غرفة التجارة الدولية من خلال المنشور رقم 600 باعتباره آخر تنقيح لغرفة التجارة الدولية تتمثل في الآتي : [2]

أولا: وضع قاعدة عامة و مشتركة دولية يتم من خلالها الفهم العام و الموحد للضوابط التي تحكم سير المبادلات التجارية الدولية؛

ثانيا: تساعد هذه القواعد على تجنب الكثير من النزاعات التي قد تحدث جراء تباين النظم القانونية و المصرفية، و بالتالي تضييق دائرة النزاع الدولي في هذا المجال؛

ثالثا: كما تساعد القواعد و الأعراف الدولية على مسايرة التطورات التكنولوجية في مجال النقل البحري وكذا الاتصال و التأمين، ناهيك عن مواكبة النظم المصرفية الحديثة مما يساعد على التسهيل و الإسراع في عمليات التبادل التجاري الدولي؛

رابعا: التشجيع على التبادل التجاري الدولي عن طريق تقنية الاعتماد المستندي، لما تكفله هذه التقنية من ضمانات و ثقة بين المتعاملين.

---

(1) المادة رقم (01) من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

(2) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص:94.

المبحث الثاني:

الأنواع الرئيسية لتقنية الاعتماد المستندي

هناك عدة أنوا ع من الاعتمادات المستندية و التي تصنف تبعا لعدة معطيات و معايير تتمثل أساسا في مدى قوة التزام البنوك بها وفي طريقة التنفيذ المتفق عليها من طرف المتعاملين، كما تصنف حسب درجة الأمان التي تحققها، وهي تعتبر في مجملها أنواع رئيسية، في حين توجد بعض الأنواع الأخرى من الاعتمادات المستندية و التي تعتبر خاصة كونها تستخدم في ظل ظروف معينة يحددها المتعاقدون في ما بينهم .

لذلك سنقوم بتقسيم هذه الأنواع من الاعتمادات المستندية إلى ثلاثة مجموعات من خلال ثلاثة مطالب على النحو التالي:

المطلب الأول: الأنواع الرئيسية لتقنية الاعتماد المستندي

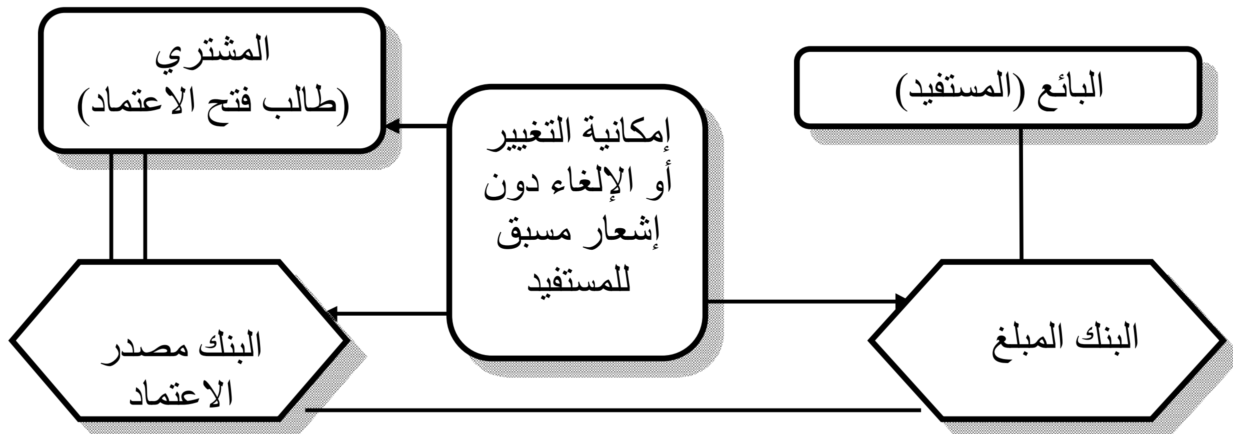
تنقسم هذه الأنواع من خلال المعايير المعتمدة إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي:

الفرع الأول: الاعتماد المستندي القابل للإلغاء

يمكن من خلال التسمية فهم هذا النوع من الاعتماد المستندي، و للتوضيح أكثر ندرج الشكل التالي:

الشكل رقم: (01)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء



Source: MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999, p:34.

من خلال الشكل السابق فإن هذا النوع يخول لأي طرف من أطراف الاعتماد المستندي الحق في الإلغاء أو تعديل أحد شروط الاعتماد أو مجملها إن اقتضى الأمر خاصة من طرف البنك الــذي أصــدره بناءا على طلب من العميل فاتح الاعتماد أي المستورد في أي لحظة و دون إشعار مسبق؛ [1] وذلك طبقــا لما نصت عليه المادة رقم اثنان في الفقرة (أ) من القواعد و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية. [2]

بناءا على ما سبق فإن هذا النوع من الاعتماد المستندي يتحول إلى إشعار مــن البنــك مصــدر الاعتماد إلى المصدر (المستفيد) يعلمه أنه فتح اعتمادا لصالحه بأمر من المستورد يدفع بموجبه الكمبيالــة المرفقة بالمستندات شرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد المستندي المبرم.

للتوضيح أكثر فإنه قد ينقضي بين صدور الأمر بالإلغاء من طرف البنك المصدر للاعتماد و بين استلام هذا الأمر من قبل البنك المبلغ فاصل أو فترة زمنية، فإن كان البنك الأخير قد قام بالدفع للمســتفيد في ظل استلامه للمستندات من طرف هذا الأخير و كانت مطابقة لشروط الاعتماد، فإن تصرفه صحيح و لا تقع عليه أية مسؤولية في حال الإلغاء و يصبح بذلك هذا الاعتماد غير قابل للإلغاء يلتزم بموجبه البنك المصدر بأن يدفع للبنك المبلغ كل ما دفعه للمستفيد، أما في حالة حدوث العكس أي استلام البنــك المبلــغ لأمر الإلغاء قبل استلام المستندات من المستفيد في هذه الحالة لا يحق لهذا الأخير الاعتراض تماما علــى إلغاء الاعتماد في حال ما تم ذلك. [3]

للإشارة فإن هذا النوع من الاعتمادات المستندية قد تراجع التعامل به نظرا لما يلحقــه بالمصــدرين من مخاطر كونه يمنح مرونة أكبر في التعامل لصالح المستورد، وتزداد درجة الخطر في حــال مــا تــم إلغاء الاعتماد في وقت يكون المستورد قد قام بشحن البضاعة ولم يقدم المستندات للبنك المبلغ، أمــا مــا يميز هذا الاعتماد فهو قلة المصاريف مقارنة بالأنواع الأخرى بالإضافة إلى السرعة في التنفيذ أي الــدفع للمستفيد فور تقديمه للمستندات الضرورية. [4]

---

(1) أحمد أحمد حسام الدين، تطبيقات المحاسبة العملية في الاعتمادات المستندية و الطلبيات، مكتبة الراتب العلمية، الأردن، 1997، ص:31.

(2) المادة رقم(02)، الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

(3) عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص:32.

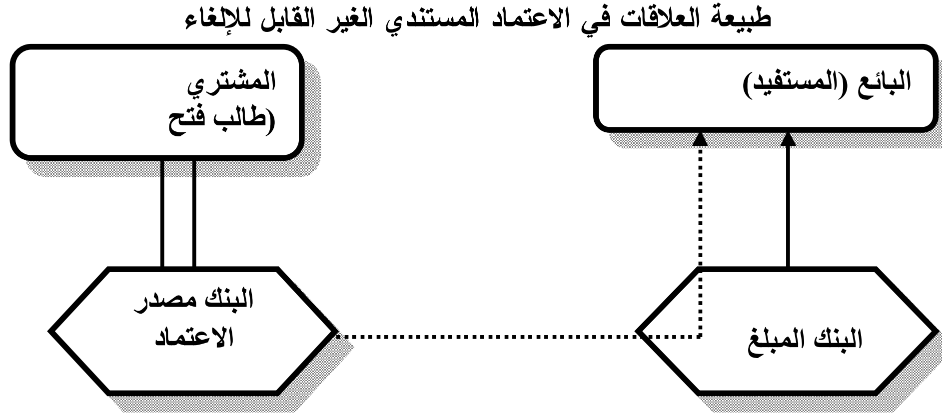
(4) المرجع السابق، ص ص: 32- 33.

الفرع الثاني: الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء

والشكل رقم (02) يوضح العلاقة بين أطراف الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء.

الشكل رقم: (02)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء



Source: MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999, p:34.

من خلال تحليلنا للشكل السابق فإن هذا النوع من أنواع الاعتمادات يتضمن التزاما قطعيا من جميع الأطراف بعدم إلغاء أو تعديل شروط الاعتماد دون موافقة الأطراف الأخرى ذات الصلة بالاعتماد المستندي؛ حيث يقوم البنك مبلغ الاعتماد بدور الوسيط بين كل من البنك فاتح الاعتماد والمستفيد وذلك بإبلاغ هذا الأخير تعليمات وشروط الاعتماد المفتوح لصالحه وينحصر دور البنك مبلغ الاعتماد في عملية الوساطة دون الالتزام بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات مستوفاة لشروط العقد. [1]

حيث يتعهد البنك المبلغ بموجب هذا الاعتماد بأن يدفع أو يقبل كمبيالات مسحوبة عليه أو على المستورد عند تقديم البضاعة وفق الشروط من طرف المصدر. [2]

لذا فإن هذا النوع من الاعتمادات المستندية نجده شائع الاستخدام في تمويل العمليات التجارية الدولية نظرا لما يوفره من ثقة عالية وضمانات أكيدة وواضحة للمتعاملين؛ حيث أنه و بموجب هذا الاعتماد فإن البنك مصدر هذا الاعتماد يكون ملزما و بصورة مستقلة تجاه المستفيد. [3]

---

(1) لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005، ص:119.

(2) صلاح الدين حسن السيسي، القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني، عالم الكتاب، القاهرة، 2003، ص ص:63- 64.

(3) لطرش الطاهر، مرجع سابق، ص: 119.

أما عن مزايا هذا النوع من الاعتمادات المستندية فتتمثل في كونه يعطي ضـــمانات أكيـــدة فـــي حصول المصدر على القيمة الكاملة للبضاعة فور تقديمه للمســـتندات المطلوبـــة ضـــمن عقـــد الاعتمـــاد المستندي على اعتبار أن إمكانية الإلغاء يظل احتمالها ضئيل جدا.

غير أنه من عيوب هذا الاعتماد أن البنك المصدر هو بنك أجنبي عن المســـتفيد و بالتـــالي قـــد يتحمل هذا الأخير خطر المشاكل الاقتصادية و السياسية التـــي يمكـــن حـــدوثها ببلـــد البنـــك المصـــدر للاعتماد، فضلا عن عدم السرعة في التنفيذ أي الدفع نظرا للمراحل و الإجراءات الواجب إتباعها و التـــي تتطلب فترة من الزمن.[1]

كملاحظة هامة وتدقيقا لما سبق ذكره فإن المادة رقم (6) مـــن القواعـــد و الأعـــراف الموحـــدة للإعتمادات المستندية منشور رقم 600 تنص على أنه يكون الاعتماد المستندي إما قابلا للإلغاء أو غيـــر قابل للإلغاء، لذلك يتوجب أن تتضمن شروط الاعتماد المستندي صراحة عما إذا كـــان الاعتمـــاد قـــابلا للإلغاء أو غير ذلك، في حالة عدم بيان ذلك و تفصيله فإن الاعتماد المستندي يعتبر غير قابل للإلغاء. [2]

الفرع الثالث: الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المعزز

إن تعزيز الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء من قبل بنك آخر (البنك المعزز) يتم بنـــاءا علـــى طلب من البنك مصدر الاعتماد، وهو ما يمنح ضمانات إضافية للمستفيد كما يمنحه ثقة واطمئنانا كبيـــرين كونه سيتلقى قيمة الصفقة فور تسليمه لمستندات الشحن للبنك المعزز ما يوفر له قدرا أكبر مـــن الســـيولة النقدية مع زيادة سرعة دوران أمواله. [3]

في الجانب العملي يقوم البنك مصدر الاعتماد بالطلب من بنك آخر في بلد المصـــدر (المســـتفيد) بإضافة تعزيزه لعقد الاعتماد المستندي، قد يكون هذا البنك هو نفسه البنك المبلغ بالاعتماد أو بنكـــا آخـــر وهذا كله بناءا على اتفاق مسبق بين المستورد و المصدر. [4]

حيث أن مبدأ التعزيز يلزم البنك المعزز بالتضامن مع البنك المصدر للاعتماد فـــي دفـــع قيمـــة الاعتماد بغض النظر عن مدى التزام المستورد بدفع قيمة الاعتماد فور تسلمه المستندات أو عدم التزامـــه

---

(1) عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية(عمليات–تقنيات–تطبيقات)، منشورات جامعة قسنطينة، ص ص:90-91.

(2) المادة رقم (03) ،الفقرة الثانية من ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

(3) المادة رقم (02)، الفقرة (6) و(7) من ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

(4) هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 1999، ص ص:281- 282.

بذلك، وعلى هذا الأساس يعتبر هذا النوع من الاعتمادات الأعلى من حيث درجات الأمان خاصة للمصدر (المستفيد) كونه محمي من طرف بنكين مستقلين. [1]

إن هذا النوع من الاعتمادات يستوجب مجموعة من الشروط :

* أن يكون الاعتماد المعزز غير قابل للإلغاء حيث لا تعزز البنوك الاعتماد القابل للإلغاء؛
* يجب أن يتضمن الاعتماد الطلب الواضح لتعزيزه من طرف البنك المصدر؛
* يجب أن تتم عملية الدفع في البنك المعزز وليس في البنك المبلغ.

قد يتساءل البعض عن سبب طلب المصدر لتعزيز الاعتماد المستندي والإجابة تكمن في كون هذا الأخير قد يكون على غير معرفة مسبقة بالبنك مصدر الاعتماد، أو أن هذا البنك لا يتمتع بسمعة مالية على المستوى الدولي، كما أن وجود بنك معزز محلي بالنسبة للمصدر يزيد من عنصري الثقة و الأمان في استفاء جميع حقوقه، أضف إلى ذلك فإنه يقلص من مخاطر الأوضاع السياسية و الاقتصادية التي قد تطرأ فجأة في بلد المستورد و التي ذكرت سابقا على أنها إحدى عيوب الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء. [2]

تجدر الإشارة أن المصدر قد يقوم بنفسه بتحديد البنك المعزز في بلده وبدون تفويض من البنك مصدر الاعتماد على أن يدفع عمولة التعزيز، في وقت يتعهد البنك المعزز للمستفيد بدفع قيمة الاعتماد حال إستفائه لكافة الشروط والمستندات.

بالنسبة لتعديل الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمعزز فإنه لا يتم إلا بموافقة كل من البنك مصدر الاعتماد و البنك المعزز وكذا المستفيد، حيث يكون البنك مصدر الاعتماد ملزما بأي تعديل صادر عنه وبشكل غير قابل للإلغاء من تاريخ صدوره بينما يجوز للبنك المعزز بتمديد تعزيز يشمل التعديلات الجديدة أو الاكتفاء بتعزيز الاعتماد وفقا للشروط الأولية على أن يبلغ كل من المستفيد و البنك المصدر للاعتماد بذلك في أقصى الآجال، فيما يرسل المستفيد إشعارا بالقبول أو الرفض لهذا التعديل. [3]

---

[1] عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة و النشر، الأردن، 1999، ص:129.

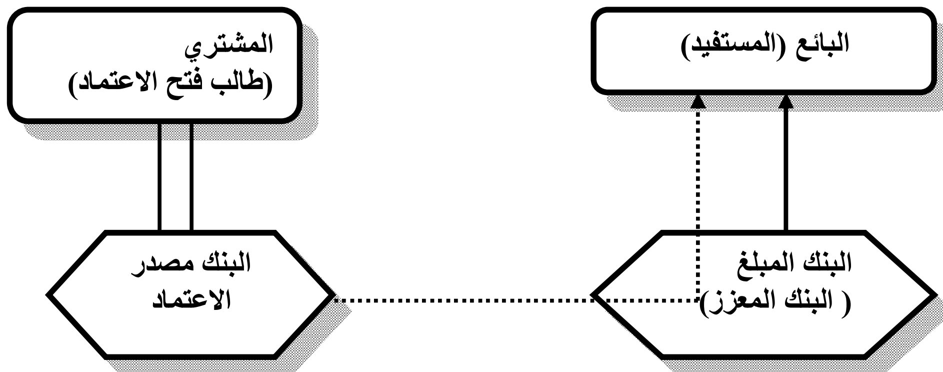
[2] جميل قاسم الزيدانيين، أساسيات في الجهاز المالي(منظور عملي)، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، 1999، ص:60.

[3] المادة رقم (10)، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

و الشكل الموالي رقم(03) يوضح طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المعزز.

الشكل رقم: (03)

طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء و المعزز



Source: MOUSSA LAHLOU, le crédit documentaire, enag édition, Alger, 1999, p:34.

من خلال الشكل ومن خلال ما سبق ذكره فإن مزايا الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء تبدو واضحة بينما عيوبه فتكمن في كونه يشكل عبء إضافيا على المستورد و يتمثل ذلك أساسا في المصاريف الإضافية التي يدفعها للبنك المعزز و التي تزيد من تكلفة الاعتماد.[1]

المطلب الثاني: الأنواع الخاصة لتقنية الاعتماد المستندي

صنفت هذه الأنواع من الاعتماد المستندي كونها خاصة بالنظر إلى المميزات الدقيقة التي تتضمنها، أو الظروف الخاصة التي تعقد ضمنها أو حتى من خلال الشكل أو الصورة التي تقوم عليها.

وهو ما سنتطرق إليه من خلال هذا المطلب، حيث سنستعرض سبعة أنواع من الاعتمادات المستندية تندرج تحتها أنواع أخرى فرعية و المصنفة بناءا على جملة من المعايير.

الفرع الأول: اعتماد الدفعات المقدمة أو اعتماد البند الأحمر

(1) زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص:83.

يتم التعامل بهذا النوع من الاعتمادات المستندية في بعض الصفقات التجارية الدولية ذات القيمة الكبيرة، أو في حالة استيراد بضائع يحتاج تصنيعها فترات طويلة يحتاج خلالها المستفيد إلى قدر من السيولة النقدية و التي تعينه على الوفاء بالتزاماته.

حيث يقوم البنك المبلغ بدفع جزء من قيمة الاعتماد بناءا على طلب من البنك مصدر الاعتماد مقابل مستند عادة ما يكون بشكل – خطاب ضمان دفعة مقدمة– كما يمكن تقديم هذه الدفعات مباشرة من حساب العميل فاتح الاعتماد، أو أن تدفع مقابل ضمانات بنكية يقدمها المستفيد ويتم مصادرتها في حال فشله في شحن البضاعة في الآجال المحددة، كما يمكن الدفع بمنح المستفيد قرضا بقيمة الاعتماد أو جزء منه قبل شحن البضاعة وتقديم المستندات من طرف المستفيد، وهذا كله مقابل تعهد أو التزام كتابي من طرف المستفيد بتوفير المستندات الضرورية وشحن البضاعة و إرسالها لاحقا مع احترام الآجال. (1)

وعند قيام المستفيد بالوفاء بشروط الاعتماد وفي الآجال المحددة يتم خصم قيمة الدفعة المقدمة مع الفوائد المترتبة عليها من القيمة الإجمالية للاعتماد المستندي فيما يتم سداد الباقي من طرف البنك المبلغ بالاعتماد.

أما عن تسميته باعتماد البند الأحمر فيرجع إلى أن الشرط أو مقدار الدفعة المقدمة عادة ما يكتب " باللون الأحمر" وهذا للفت الانتباه إلى الطبيعة الخاصة لهذا الشرط. (2)

الفرع الثاني: الاعتماد المستندي الدائري أو المتجدد

الاعتماد المستندي الدائري يتجدد تلقائيا و بنفس الشروط خلال فترة معينة منصوص عليها مسبقا بالاعتماد، كما يتجدد من حيث القيمة، حيث يكون المبلغ أو القيمة المتجددة منصوص عليها في الاعتماد المستندي. (3)

حيث يكون الاعتماد المستندي متجددا على أساس زمني وذلك بغض النظر عن قيمة الاعتماد، كما يمكن أن يكون متجددا على أساس قيمة الاعتماد أي بعد استنفاذ مبلغ معين بغض النظر عن المدة ونميز في هذه الحالة شكلين هما: (4)

---

(1) خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986، ص:130.

(2) عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص:124.

(3) جميل قاسم الزيدانيين، مرجع سابق، ص: 58.

(4) جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص ص: 26–27.

أولا: الاعتماد المتجمع (التراكمي)

هو اعتماد تتراكم فيه المبالغ من فترة إلى الفترة التي تليها، حيث يمكن تحويل الجزء غير المنفــذ من فترة إلى التي تليها تلقائيا، كما يمكن للمستفيد أن يؤجل عدة دفعات خلال عدة دورات بحيث يحق لــه شحن الكمية كاملة في آخر دورة.

في هذا النوع لا يجوز للمستفيد أن يشحن أكثر مما هو مطلوب في أول شحنة على اعتبار قيامــه بالخصم في الشحنات التالية.

ثانيا: الاعتماد غير المتجمع (غير التراكمي)

يتجدد هذا النوع بنفس القيمة بداية كل فترة ولا يسمح فيه بتجمع الأرصدة، وفــي حالــة فشــل المصدر في شحن الكمية كاملة من البضاعة خلال فترة معينة، فإنه يسقط حقه في المبلغ غير المســتعمل في هذه الفترة دون التأثير على الفترات اللاحقة.

الشكل العام الذي يقوم عليه الاعتماد المستندي المتجدد أن يكون غير متجمع أي غير تراكمي إلا في حالة ما إذا نصت شروط الاعتماد على خلاف ذلك. [1]

على اعتبار أن الاعتماد التراكمي مخاطره عديدة خاصة في حالة ما إذا تعلق الأمر ببضاعة من نوع خاص يصعب تسويقها أو تراكم القيم حتى يصعب على المستورد الوفاء بها.

الفرع الثالث: الاعتماد المستندي المقابل أو المسند

قد يكون المصدر هو منتج البضاعة، كما يمكن أن لا تتوفر لديه السيولة اللازمة، كما أنه قد يحبذ عدم شعور المستورد بعجزه في بعض الصفقات فيلجأ فور استلامه لأصل الاعتماد بطلب فتح اعتماد آخر من بنكه و يكون مستقلا وغير قابل للإلغاء. [2]

حيث يصدر الاعتماد الجديد لصالح مستفيد جديد (منتج البضاعة) يقدر بقيم أقل من قيم الاعتمــاد الأول، ويصدر بتواريخ شحن و تسليم المستندات تسبق التواريخ المدرجة ضمن الاعتماد الأصــلي ممــا يسمح للمستفيد الأصلي بالوفاء بالالتزامات في المواعيد المحددة.

---

[1] المادة رقم (31)، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

[2] صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص: 66.

نجد في هذا الاعتماد أن المستفيد الأصلي يصبح مشتريا بينما كان بائعا في الاعتمـــاد الأول كمـــا نجد أيضا أن فاتح الاعتماد لا يظهر اسمه في الاعتماد الجديد. [3]

الفرع الرابع: الاعتماد الاحتياطي أو اعتماد الضمان

يعتبر هذا النوع أداة دفع وضمان في آن واحد وهو غير حتمي الاستعمال، يصـــدر مـــن بنـــك المصدر لمصلحة المستورد، حيث يستخدم لضمان وفاء المصدر بالتزاماته على أساس أنه إذا مـــا كانـــت البضاعة غير مستوفاة للشروط وأثبت ذلك عن طريق المستندات فعلى بنك المصدر أن يدفع قيمة الاعتماد الضامن للمستورد كتعويض له. [1]

للإشارة فإن هذا النوع من الاعتمادات المستندية التي يسميها البعض اعتمـــادات مســـتندية تحـــت الطلب ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث لا يحق للبنوك إمكانية إصدار ضمانات طبقا للقـــوانين المصرفية ليحل الاعتماد الضامن محل هذه الضمانات كوسيلة عملية تفي بالغرض في غالـــب الصـــفقات. [2]

الفرع الخامس: الاعتماد المستندي القابل للتحويل

يحق من خلال هذا الاعتماد للمستفيد بتحويل الاعتماد لمستفيد آخر يقوم هو بتحديده، سواء كـــان التحويل كليا أو جزئيا؛ [3] بينما لا يحقق للمستفيد الجديد تحويل الاعتماد مرة أخرى.

في حين يحق للأول تحويل الاعتماد لأكثر مـــن مســـتفيد، بـــنفس شـــروط الاعتمـــاد الأصـــلي عدا ما يلي:

* إمكانية خفض القيمة عن الاعتماد الأصلي وخفض عدد وحدات البضاعة.
* تقليص الفترة المسموح بها للشحن وكذا فترة تقديم المستندات.
* زيادة نسبة غطاء التأمين المطلوب في الاعتماد الأصلي.

للإشارة فإن هناك نوعين من الاعتماد المستندي القابل للتحويل: [4]

---

[3] عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص: 125.

[1] حاتم محمد عبد الرحمن، العمليات المصرفية المستقلة و المشكلات المرتبطة بتنفيذها، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص ص:07-08.

[2] المرجع السابق، ص:08.

[3] المادة رقم (38)، الفقرة (ب)، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

أولا: التحويل مع تغير الفواتير

وفيه يقدم المستفيد الثاني مستنداته للبنك ليقوم بمراجعتها ثم يدفع له قيمتها ثم يطلب من المستفيد الأول بتقديم مستنداته مرفقة بالفواتير، وترسل للبنك مصدر الاعتماد ليدفع له الفرق بين فواتيره وفواتير المستفيد الثاني.

ثانيا: التحويل دون تغيير الفواتير

وفيه يقوم المستفيد الأول بالانسحاب نهائيا من عقد الاعتماد حيث يقوم بتحويل صورة الاعتماد كلية للمستفيد الثاني بكامل الشروط الأصلية ووفقا للاعتماد المبرم مسبقا.

الفرع السادس: الاعتماد المستندي من حيث طريقة التحويل

ونميز في هذا الاعتماد ثلاثة أنواع رئيسية تتمثل في:[1]

أولا: الاعتماد المستندي المغطى كليا

هو الاعتماد الذي يقوم فيه المستورد بتغطية مبلغ أو قيمة الاعتماد بالكامل في بنكه ليقوم هذا الأخير بتسديد ثمن البضاعة للمصدر فور وصول المستندات و التأكد من موافقتها للشروط، على أن يتحمل البنك أي عبء مالي أو خطا في التنفيذ.

ثانيا: الاعتماد المستندي المغطى جزئيا

هو اعتماد يقوم فيه المستورد بدفع جزء من قيمة الاعتماد من ماله الخاص – وتختلف مرحلة التغطية من اعتماد لآخر حسب الاتفاق – على أن يتحمل البنك تغطية الجزء الباقي، ويحتسب فوائده على الجزء المغطى من طرفه فقط ويتحمل مخاطر التمويل المتعلقة به.

ثالثا: الاعتماد المستندي الغير مغطى

وفيه يتحمل البنك عملية التمويل الكامل ويتابع بنفسه كل مراحل سير الاعتماد وفق الشروط المحددة.

الفرع السابع: الاعتمادات المستندية في البنوك الإسلامية

تعرض خدمة الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية على أساس ما يسمى (الوكالة بالأجر) ويتم تقديم هذه الخدمة ضمن ثلاثة صيغ على النحو المفصل التالي: [2]

---

[4] أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في إطار الإعتمادات المستندية، 2003، ص ص:08-10.

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص ص: 91 – 92.

أولا: الاعتماد المستندي عن طريق التمويل الذاتي

تغطى فيه قيمة الاعتماد كليا من طرف العميل أي فاتح الاعتماد لدى البنك الذي يقوم بدفع القيمـــة بنفسه للمصدر أي يلعب دور الوسيط بالإضافة إلى توليه إجــراءات ســير الاعتمــاد قبــل وبعــد ورود المستندات، على أن يتقاضى من المستورد الأجر والعمولات وجميع المصاريف بصفته وكيلا بالأجر.

ثانيا: الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمشاركة

يفتح الاعتماد بتمويل جزئي من طرف العميل على أن يدفع البنك الإسلامي الباقي فيــدخل بــذلك شريكا في رأس المال على أساس أن العميل مساهم بجزء من رأس المال زائدا العمل وهذا كله لا يــتم إلا بتوقيع (عقد الشراكة) وفق شروط محددة بين الطرفين تتمثل في حصص المشاركة و المدة ...الخ، علـــى أن يتقاضى البنك حصته في التمويل بالإضافة للفوائد بعد التصريف الكلي للبضاعة.

ثالثا: الاعتماد المستندي عن طريق التمويل بالمرابحة

يقوم فيه البنك الإسلامي بالتغطية الكاملة للاعتماد بعد تفقد الفواتير و التأكد من ســلامة المركــز المالي للعميل، ثم يوقع الطرفان "عقد وعد بالشراء " يتعهد فيه المستورد بشراء البضاعة حــال وصــولها مطابقة للمواصفات المعلنة في الاعتماد، مع علمه بمبلغ الشراء ونسبية الربح، ثم تسري شروط المرابحـــة بأن يدفع العميل مقدار الدين المترتب عليه لفائدة البنك حال تسلمه البضاعة بغض النظــر عــن النتــائج الفعلية و العملية من ربح وخسارة.

المطلب الثالث: أنواع أخرى فرعية لتقنية الاعتماد المستندي

سنتناول من خلال هذا المطلب الأنواع الفرعية من الاعتماد المستندي و المصنفة علـــى أساســين هما: الأساس الأول: طريقة الشحن.

الأساس الثاني: على أساس التقييد و عدم التقييد.

الفرع الأول: من حيث طريقة الشحن

تنقسم الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الشحن إلى: [1]

---

[2] محمود حسن الصوان، أساسيات العمل المصر في الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان،2001، ص:202.

[1] زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص ص:94 – 95.

أولا: الاعتماد المستندي القابل للتجزئة

هو اعتماد يسمح فيه للمصدر بشحن جزء من البضاعة وعلى عدة دفعات مقابل أن يحصــل مــن البنك على قيمة كل دفعة تم شحنها وهذا كله خلال مدة الاعتماد، إذا لم يرد شرط الشحن المجــزأ ضــمن طلب فتح الاعتماد فهذا يعني أنه يترتب على المصدر شحن البضاعة المتفــق عليهــا دون تجزئتهــا، أي شحنها دفعة واحدة.

ثانيا: الاعتماد المستندي الغير قابل للتجزئة

يتم فيه الاتفاق على أن يقوم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة ويتلقى بذلك قيمة الاعتماد دفعة واحدة أيضا بعد تسلم المستندات بما يتوافق مع الشروط.

ثالثا: الاعتماد المستندي الذي يسمح فيه بإعادة الشحن

حيث تشحن البضاعة إلى بلد ما ثم يعاد شحنها إلى بلد المستورد وهذا في حالة تعــذر توصــيلها مباشرة لظروف جغرافية غالبا، ولا ينصح به لما قد يلحق بالبضاعة من تلف نتيجــة الشــحن و التفريــغ المتكرر.

رابعا: الاعتماد المستندي الذي لا يسمح بإعادة الشحن

في هذا الاعتماد لا يسمح إطلاقا بتغيير وسيلة الشحن كما لا يسمح فيه بإعادة الشحن نهائيــا لأي سبب كان.

الفرع الثاني: الاعتماد المستندي المقيد وغير المقيد

نوضحهما على النحو التالي:

أولا: الاعتماد المستندي المقيد

يصدر لصالح المستفيد بالخارج والذي يتعين عليه تحديد بنك معين يتم عن طريقه الدفع وتــداول المستندات دون غيره من البنوك.

ثانيا: الاعتماد المستندي الغير مقيد

لا يتضمن قيدا يشترط فيه تقديم المستندات أو الدفع لبنك محدد بذاته، حيث يتعهد البنــك مصــدر الاعتماد بالدفع للبنك الذي سيتولى الدفع وتداول المستندات وفقا للشروط.

المبحث الثالث:
أهم مبادئ و مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي

في هذا المبحث سنتطرق إلى جزئية هامة في دراستنا تتضمن مطلبين، سنتناول من خـــلال الأول المبادئ التي تقوم عليها تقنية الاعتماد المستندي أما في المطلب الثاني فسنتناول من خلاله أهـــم المراحـــل التي تمر بها هذه التقنية بدءا من فتح الاعتماد ثم تنفيذه و أخيرا تحقيقه.

المطلب الأول : المبادئ التي تقوم عليها تقنية الاعتماد المستندي

تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدأين رئيسين يتضحان جليا من خلال مبدأ العمل وكذا التســـمية و هما:

الفرع الأول: مبدأ استقلالية عقد الاعتماد المستندي

يقصد باستقلالية عقد الاعتماد المستندي استقلاليته التامة وعدم ارتباطه بأي عقد نشأ فـــي إطـــار (بيع،شراء،تأمين،ضمان...)؛ ولا يرتبط عقد الاعتماد المستندي إطلاقا وعلى وجه الخصوص بعقد البيـــع المبرم بين المستورد والمصدر رغم أنه نشأ نتيجة له، أي أن عقد الاعتماد نشأ نتيجة عقد البيع كأداة دفـــع أو بالأحرى وسيلة لأداء الصفقة.

ثم أن حقوق البنك تخضع فقط لشروط الاعتماد المستندي بغض النظر عن التبديلات التي تطـــرأ على عقد البيع المبرم بين البائع الذي هو المصدر أو (المستفيد) و المشتري الذي هو المستورد أو (طالـــب فتح الاعتماد)؛ [1] وهذا التفصيل كله جاء تبعا لما نصت عليه المادة رقم (3) في الفقرة (أ) من القواعـــد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية من المنشور رقم 500 وفقا للنص التالي:

" تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع / عقود البيع أو غيرها مـــن العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقـــد / العقـــود حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة إليها مهما كانت هذه الإشارة ". وعليه فإن تعهد البنك بالدفع أو بقبـــول ودفع الكمبيالات أو تداول أو الوفاء بأي التزام بموجب الاعتماد لا يكون خاضعا لأي ادعاءات أو حجـــج مقدمة من طالب فتح الاعتماد نتيجة عن علاقته بالبنك مصدر الاعتماد أو بالمستفيد.[2]

---

(1) عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص:32.

(2) غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعرف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية، المنشور رقم 500 ترجمة: رعد حسن الصرن، دار رضا للنشر، دمشق، 2006، ص:15.

و عليه فإن التزام البنك يبدأ عند فتح الاعتماد بناءا على طلب من المستورد تبعـا لاتفاقـه مـع المصدر ويتعداه بدفع قيمة الاعتماد لهذا الأخير نيابة عن المستورد، وذلك فـي حالـة تقـديم المصـدر مستندات الشحن مستوفاة ومطابقة لشروط الاعتماد، وهذا كله بعيدا عما قد ينص عليه عقد البيـع المبـرم بين المستورد والمصدر.

الفرع الثاني: مبدأ التعامل بالمستندات فقط لا غير

في التعاملات التجارية للبنوك عندما يتعلق الأمر بالاعتماد المستندي يتم التعامل بالمستندات فقـط وليس بالبضائع، حيث أن مسؤولية البنك تتمثل في تسلم المستندات في حـال مطابقتهـا بعـد فحصـها و التحقق من دقتها، وله الحق في عدم استلام المستندات إذا ما وجد أن بعضها أو كلها لا يتوافق مع شروط الاعتماد أو يخالف بعضها، وبالتالي فالبنوك ليست لها أي مسؤولية تتعلق بنوعيـة السـلعة أو حالتهـا أو مواصفاتها أو حتى عن طريقة التغليف و الشحن وحتى طريقة تسلم البضاعة.

ويتضح ذلك جليا في نص المادة رقم (4) من القواعد و الأعراف الدولية الموحـدة للإعتمـادات المستندية منشور رقم (500) وجاء فيه ما يلي:" تتعامل جميع الأطـراف المعنيـة بعمليـات الاعتمـاد، بمستندات ولا تتعامل ببضائع و / أو خدمات و / أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلـق بهـا تلـك المستندات".

المطلب الثاني : المراحل الرئيسية لسير الاعتماد المستندي

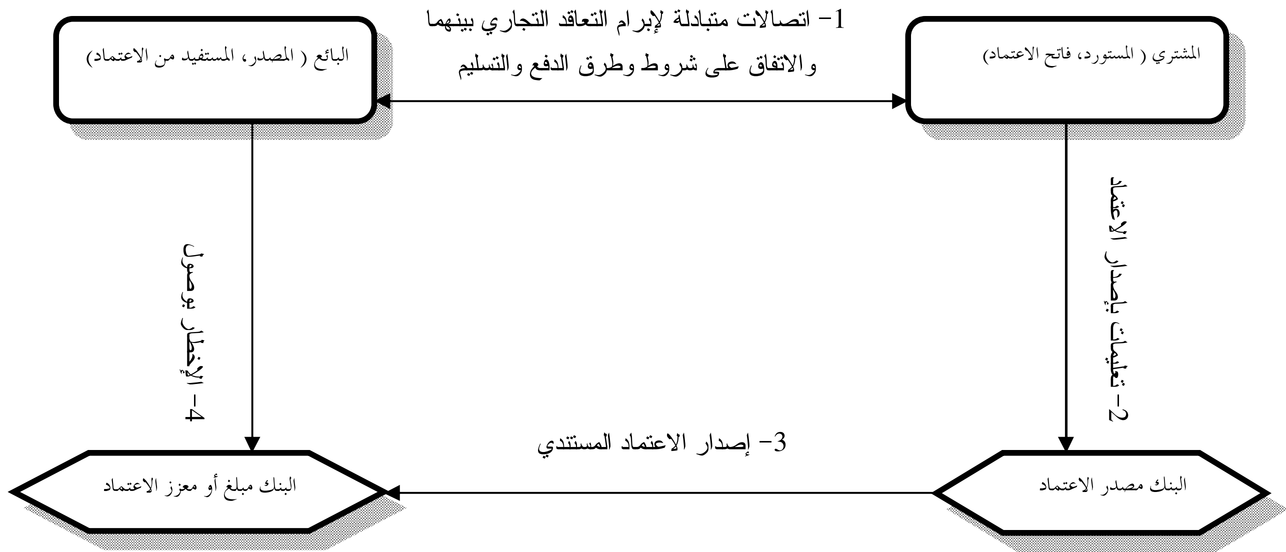
الاعتماد المستندي وكما ذكرنا سابقا هو عقد مستقل ينشأ تبعا لعقد البيع المبـرم بـين المسـتورد و المصدر حيث يأتي ضمنه أن تسديد ثمن البضاعة يتم عن طريق قيام المستورد بفتح اعتمـاد مسـتندي لصالح المصدر وتتم عملية التسديد من خلال ثلاث مراحل رئيسية، سنشرحها من خـلال هـذا المطلـب بالتفصيل.

الفرع الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي

الشكل الموالي رقم (04) يوضح مرحلة فتح و إنشاء الاعتماد المستندي و العلاقـة التـي تـربط عناصر عقد الاعتماد خلال هذه المرحلة.

الشكل رقم: (04)

طبيعة العلاقات خلال مرحلة فتح الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية – ، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998 ، ص:78.

ينشا طلب فتح الاعتماد نتيجة لعقد البيع المبرم بين المستورد و المصدر على أساس أن المصدر اشترط تسوية ثمن البضاعة عن طريق الاعتماد المستندي، وباعتبار أن عقد فتح الاعتماد المستندي هو عقد مستقل عن عقد البيع كما ذكرنا في المطلب السابق، فإن مخالفة المستورد لاتفاق عقد البيع وإعطائه معلومات أخرى عن البضاعة للبنك يجعل هذا الأخير ملتزما مع عميله بما قدمه له من معلومات وليس بما ورد ضمن عقد البيع.

لذا فإنه عند قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد المستندي وتبعا للبيانات الواردة ضمن هذا الطلب و المدونة ضمن استمارة خاصة.

حيث يمثل طلب فتح الاعتماد المستندي العقد الرابط بين البنك والمستورد، لذا يجب توضيح كافة البيانات و الأرقام، مع بيان نوع وكمية البضاعة باللغة الأجنبية، على أن يوقع العميل بقبول الشروط

و الأعراف وأهمها التصريح للبنك بخصم الدفعات وقيمة المصاريف و العمولات من حساب العميل وهذا كله ضمن استمارة خاصة لتفادي أي التباس أو خطأ أو نسيان. [1]

على أن يتضمن طلب فتح الاعتماد المستندي المعلومات التالية: [2]

* اسم وعنوان العميل فاتح الاعتماد المستندي وكذلك اسم وعنوان المستفيد؛
* توضيح مستندات الشحن المطلوبة؛
* الوصف الموجز للبضاعة محل التعاقد؛
* إيضاح برنامج وطريقة الشحن، مع إبراز موانئ وسبل الشحن و الوصول؛
* الإشارة لطريقة تحقيق الاعتماد المستندي؛
* تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي؛
* تواريخ :إصدار الاعتماد، الشحن، تقديم مستندات الشحن؛
* مصاريف فتح وتنفيذ الاعتماد.

الفرع الثاني: مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد انتهاء مرحلة فتح الاعتماد المستندي تبدأ مرحلة جديدة ابتداء من إشعار المستفيد بفتح الاعتماد عن طريق البنك المبلغ، وتبعا لشروط العقد المبرم بين المستورد و المصدر يتم شحن البضاعة سواء مصنعة أو مشتراة من طرف المصدر إلى بلد المستورد ومن ثم حصوله على مستندات تثبت صحة ذلك وفقا للمواصفات المشترطة، ليقدمها إلى البنك المبلغ ليتولى هذا الأخير عملية التدقيق وفحص المستندات وهي المرحلة المهمة لارتباط عدة حقوق بمدى سلامة هذه المستندات. [3]

وبعد التأكد من استيفاء المستندات للشروط يقوم البنك بتنفيذ الاعتماد و دفع القيمة الواردة في المستندات للمستفيد ثم إرسال المستندات للبنك مصدر الاعتماد، بالإضافة إلى خطاب يوضح الرصيد الباقي من الاعتماد، قيد الدفع و العمولات المحصلة إضافة لذكر أي تحفظات يكون قد وجدها بالمستندات.

بعدها يقوم البنك مصدر الاعتماد بالفحص مرة أخرى للمستندات على أن يقوم بتغطية ما دفعه البنك المبلغ للمستفيد، وبعدها يتم تسليم المستندات للمستورد الذي يدقق في مدى سلامتها مرة أخرى ويدفع

---

(1) أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستراد و التصدير، 2002، ص ص: 78- 79.

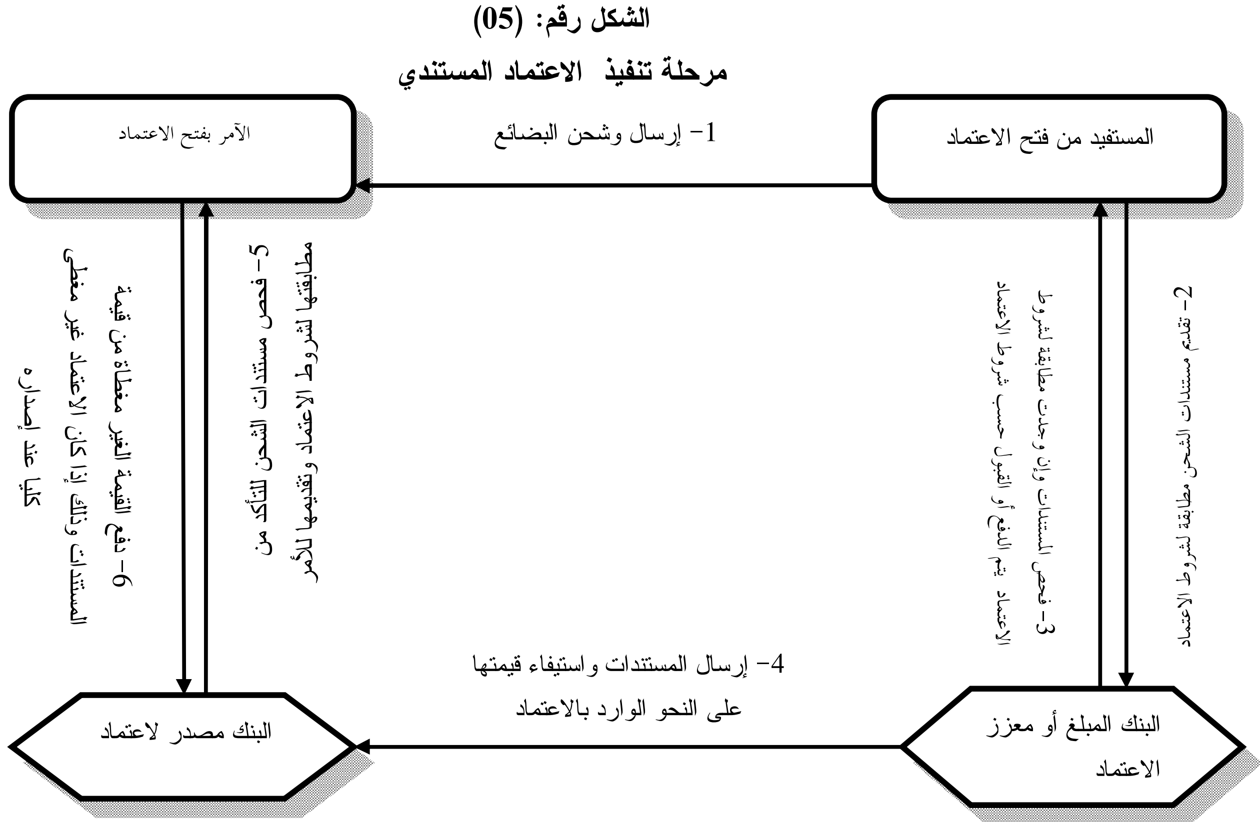
(2) المواد رقم(17) (29) (30) ، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

(3) صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998، ص:112.

بدوره قيمة مستندات الشحن للبنك مصدر الاعتماد بحسب الطريقة المتفق عليها، ونلخص كل ما سبق من خلال الشكل الموالي رقم (05).

الشكل رقم: (05)

مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي



***المصدر: أحمد غنيم*، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي – أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية – ، المكتبات الكبرى، مصر، الطبعة السادسة، 1998، *ص:79*.**

من خلال الخطوات المبرزة في الشكل السابق فإن أولى خطوات مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي هي إرسال وشحن البضائع من طرف المصدر لصالح المستورد، تليها خطوة تقديم مستندات الشـــحن مطابقـــة لشروط الاعتماد من طرف المستفيد للبنك الذي يقوم بفحصها، ثم ترسل إلى البنك مصدر الاعتماد للتأكـــد من مطابقتها لشروط الاعتماد وتقديمها للأمر، و أخيرا دفع القيمة الغير مغطاة من قيمة المستندات وذلـــك إذا كان الاعتماد غير مغطى كليا عند إصداره.

تجدر الإشارة أن الخطوات السابقة قد تتخللها خطوة تسمى بتعديل الاعتماد المستندي نبرزها علـــى النحو التالي:

تعديل الاعتماد المستندي: وتنشا الحاجة إليه برؤية من المستورد و المصدر تبعا لجملة مـــن المتغيــرات التي قد تطرأ في أي لحظة على المستورد أو المصدر، وأيا ما كانت هذه المستجدات أو المتغيرات فهناك حاجة ماسة إلى ضرورة التنسيق بين الطرفين، أما عن أهم النقاط التي قد يكتنفها التعديل فهي : تــواريخ الشحن وتقديم المستندات، شروط التسليم، مواصفات البضاعة ونوعيتهــا، أســلوب الشــحن، مســتندات التأمين... وللتوضيح أكثر يمكن مراجعة المادتين (9) و(10) من المنشور رقم 600 المتضمن الأصــول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية . [1]

الفرع الثالث: مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي و الطرق المعتمدة في ذلك

يقصد بمرحلة تحقيق الاعتماد المستندي عملية تسوية الالتزامات المالية الناتجة عن مرحلة التنفيــذ والمشار إليها ضمن عقد الاعتماد المستندي؛ والمتعارف عليه أن تتضمن الاعتمادات المســتندية ضــمن شروطها الطريقة التي سيتم من خلالها تحقيق الاعتماد طبقا لما جاءت بــه مــواد المنشــور رقــم 600 المتضمن لائحة القواعد والأعراف الموحد للإعتمادات المستندية ونميز من خلاله أربعة طــرق لتحقيــق الاعتماد المستندي، نفصلها على النحو التالي :

أولا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الفوري

يتم بموجب هذه الصيغة الدفع الفوري للمصدر من طرف أحد البنكين المبلغ أو المصدر للاعتمــاد وذلك فور تقديمه للمستندات مستوفاة للشروط وهي الطريقة الملائمة بالنسبة للمستفيد أي المصدر، حيــث يتحقق الاعتماد المستندي بالدفع الفوري على النحو الآتي ذكره .

بقيام المستفيد بتقديم المستندات التي تشير بالأساس للشحن النهائي للبضاعة محل التعاقد إلى البنك المبلغ أو المعزز للاعتماد، يدفع المعني من أحد هذين الأخيرين قيمة المستندات للمستفيد بعد التأكــد مــن موافقتها للشروط بعدها يتعين على البنك محقق الاعتماد إرسال تلك المستندات إلى البنك مصدر الاعتمــاد الذي يدفع قيمتها للبنك المعني بالتحقيق بحسب ما هو متفق عليه ضمن عقد الاعتمــاد، ثــم يقــوم البنــك مصدر الاعتماد وكخطوة ثالثة بإرسال المستندات للمستورد الذي يدفع للبنك المحلــي قيمــة المســتندات بحسب ما جاء أيضا ضمن عقد الاعتماد المستندي. [2] والشكل الموالي رقم(06) يبين أهم هذه الخطوات بشكل أوضح .

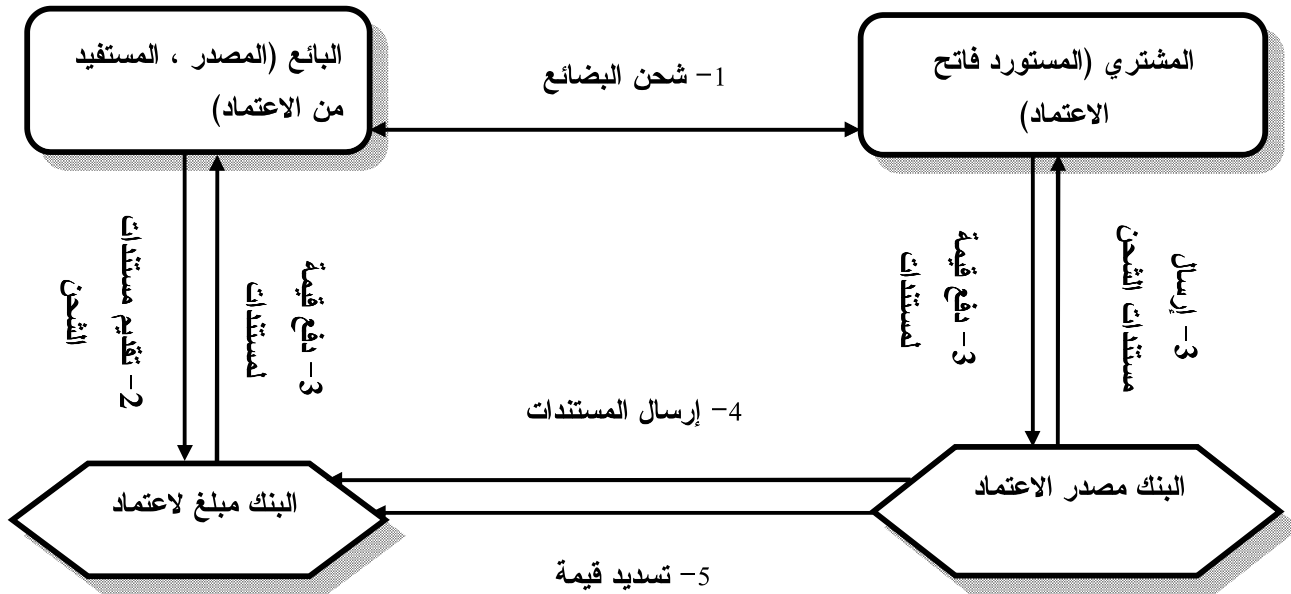
---

(1) صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق ، ص:118.

(2) LASSARY, le crédit documentaire,2005, p:50

الشكل رقم: (06)

تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق الدفع الفوري



Source:La chambre de commerce internationale, guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500,p:92.

ثانيا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق القبول

من خلال هذه الطريقة لا يـــــــــــتم تحقيق الاعتماد المستندي فور تقديم المصــــدر لمســـتندات الشحن وإنما

بمرور فترة من تاريخ البضاعة تكون مسحوبة إما على المســـتورد أو مســـحوبة علـــى البنـــك مصـــدر الاعتماد، و بالتالي لا تسلم المستندات للمستورد إلا بتوقيع الكمبيالات التي عادة ما يحدد تاريخ اســـتحقاقها بين الثلاثة و الستة أشهر ابتداء من تاريخ تقديم مستندات الشحن.

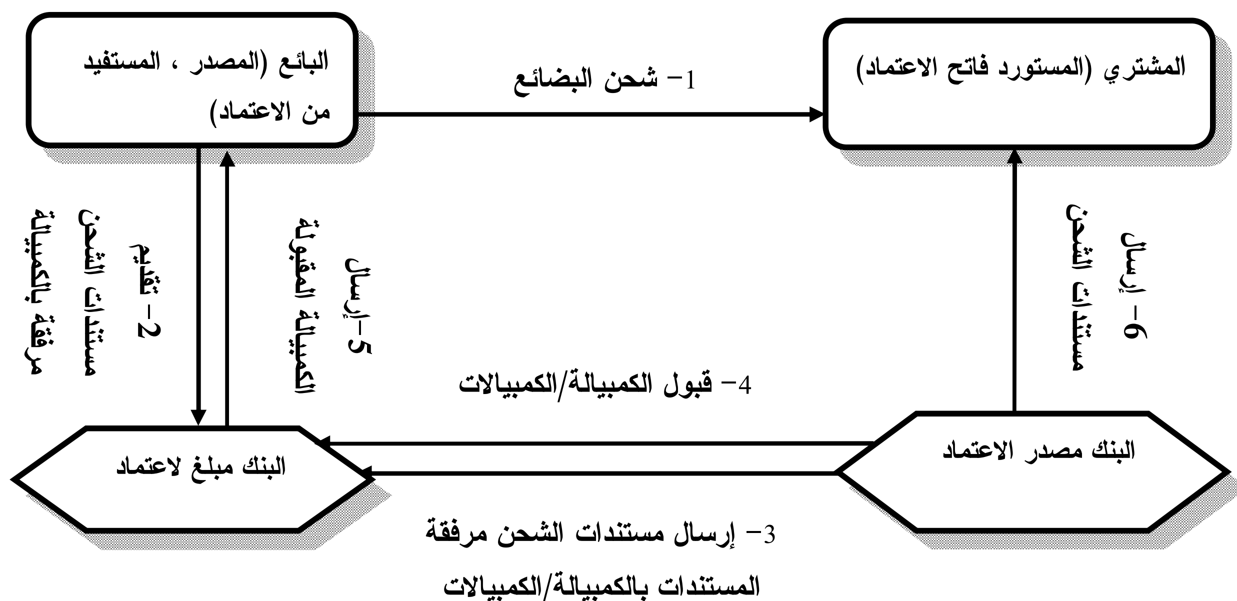
وبالتالي وبالتوقيع على الكمبيالات من المستورد أو أحد البنوك المحققة للاعتماد يتسلم المســـتورد المستندات ليقوم بالتخليص على البضاعة. (1)

والشكل رقم(07) يوضح مراحل تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول.

(1) صلاح الدين حسن السيسي ، القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني، مرجع سابق، ص: 68.

الشكل رقم: (07)

تحقيق الاعتماد المستندي عن طريق القبول



Source:La chambre de commerce internationale, guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500,p:92.

ثالثا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق الدفع الآجل

بالاعتماد على هذه الطريقة يتعهد البنك المحقق للاعتماد بدفع قيمة المستندات المقدمة له من طرف المستفيد في آجال محددة يتم تعيينها ولتكن مثلا أربعة أشهر من تاريخ شحن البضاعة، على أن تكون المستندات مستوفاة لشروط الاعتماد ومقدمة في الآجال المحددة ومن خلال هذه الطريقة نجد أن المصدر يمنح للمستورد آجالا للدفع.

وتجدر الإشارة أن الفرق بين الطريقة السابقة أي عن طريق القبول وهـــذه الأخيـــرة لا تتضـــمن الكمبيالات المقدمة مع مستندات الشحن، وبالتالي فالمصدر لا يتمتع بأفضلية خصم الكمبيالات قبل تـــاريخ الاستحقاق. [1]

رابعا: الاعتماد المستندي المحقق عن طريق التداول

لقد أشارت القواعد والأعراف الدولية الموحد للإعتمادات المستندية ضمن نصوص موادها علـــى أن عملية التداول بمثابة عملية شراء للمستندات من طرف البنك محقق الاعتماد من المستفيد وبيعها إلـــى البنك مصدر الاعتماد.

أما في حال تداول المستندات من طرف بنك آخر فلهذا الأخير الحق في الرجوع إلى المستفيد في حالة عدم التزام البنك المصدر للاعتماد أو المعزز بالقيمة التي دفعها هذا البنك للمستفيد. [1]

وتجدر الإشارة إلى أن مجرد فحص المستندات والتأكد من تطابقها مع الشروط مـــع عـــدم دفـــع قيمتها من طرف البنك لا يعتبر تداولا، أي أن عملية تداول المستندات تقف على عملية شراء المســـتندات بعد فحصها و التأكد أنها تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد المستندي.[2]

---

[1] المادة رقم (02)، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

[1] أحمد غنيم ، دور الإعتمادات المستندية في عمليات الإستراد و التصدير، مرجع سابق، ص:285.

[2] المادة رقم (02)، ا الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

المبحث الرابع:
مخاطر الاعتماد المستندي و مزاياه في التجارة الخارجية

تلعب تقنية الاعتماد المستندي دورا هاما في التجارة الخارجية و ذلك من خلال تنشيطها في ظـــل العلاقات الناشئة بين مختلف أطراف الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: مخاطر الاعتماد المستندي

تتعدد أنواع الاعتماد المستندي وذلك حسب ما فصلناه سابقا وهو ما يلوح بتعدد المخاطر المترتبة عن استعمال هذه التقنية في ظل تعدد أنواعها، على اعتبار أن أولى المخاطر تكمن في عدم التفـــاهم بـــين أطراف الاعتماد المستندي من حيث نوع الاعتماد المستندي المراد فتحه.

ففي وقت قد يواجه المستورد خطر عدم التنفيذ الجيد للصفقة، يواجه المصدر خطر عـــدم قـــدرة المستورد على الدفع و ذلك على اعتبار أن كلا الطرفين ليسا في اتصال مباشر و إنما تربطهمـــا وســـاطة بنكية تواجه هي الأخرى بعض المخاطر إزاء تنفيذ هذه العملية؛ و سنوضح بالتفصيل أهم المخاطر التـــي تواجه كل طرف من أطراف الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد

يمكن توضيح مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد ضمن مجموعة من النقاط:

أولا: الأصل في الاعتمادات المستندية هي المستندات، و بالتالي فهذه التقنية لا تضمن للمســـتورد التنفيذ الجيد للصفقة من حيث نوع البضاعة و مدى مطابقتها للمواصفات و لهذا الغـــرض يرفـــق أحيانـــا إصـــدار الاعتمـــاد المســـتندي بطلـــب اســـتعراض التـــزام المصـــدر لصـــالح المســـتورد و الـــذي يضمن له التنفيذ الجيد للصفقة. (1)

(1) مراد خروبي، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003، ص: 115.

ثانيا: أوضحنا سابقا أن فتح الاعتماد المستندي يأتي نتيجة لعقد تجـاري مبـرم بـين المسـتورد و المصدر غير أن فسخ هذا العقد لا يعني إطلاقا بالضرورة فسخ الاعتماد المستندي إذ لا يـتم ذلـك إلا باتفاق جميع الأطراف المتعاقدة. [1]

ثالثا: إن المستورد يواجه خطر عدم تنفيذ الاعتماد من طرف المصدر، وبالتالي عدم تمكنـه مـن توفير البضاعة المتعاقد عليها في الآجال المحددة، وبذلك يسقط الاعتماد بانتهاء تاريخ صلاحيته.[2]

رابعا: يواجه المستورد أيضا خطرا قد يكون هو سببا فيه، حيث أن إفلاسـه بعـد أن يـتم فـتح الاعتماد المستندي لا يمنع المستفيد أي المصدر من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته في حال إسـتفائه للشروط وتوفير المستندات. [3]

خامسا: يمكن أن يتفق المستورد والمصدر على أن يرسل المستورد للمصـدر تحـويلات بقيمـة البضاعة أو جزء منها عند طلبها وفي هذه الحالة يكون المستورد قد جمد جزءا من رأسماله بين فترتـي إرسال قيمة البضاعة وبيعها. [4]

سادسا: تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصاريف والعمولات التي تتلقاها البنوك تكون على حساب فاتح الاعتماد أي المستورد، كما أن هذا الأخير يعتبر مسؤولا عـن تعـويض البنـوك الأجنبية على جميع المصاريف التي تفرضها القوانين بالبلاد الأجنبية. [5]

سابعا: بالإضافة لما سبق قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماطلة في الدفع من طـرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك.

الفرع الثاني: مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر

يمكن أن نبرزها ضمن مجموعة النقاط الموالية:

---

(1) أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مرجع سابق، ص:34.

(2) زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص:100.

(3) أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد والتصدير، مرجع سابق، ص:34.

(4) عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص:135.

(5) المادة 18 من القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 500.

أولا: يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها، و بالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل و التوقيت المتفق عليهما مسبقا.

ثانيا: التغير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع و استلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات و بالتالي رفض البضاعة المصدرة له.

ثالثا: خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، أو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر.

رابعا: إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد بدفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءا من أمواله من تاريخ شحن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها.

خامسا: لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك، كما أنه قد يواجه مشكلة طلب المستورد لمستندات إضافية قد تزيد من مدة تحصيل قيمة الاعتماد.

الفرع الثالث: مخاطر الاعتماد المستندي بالنسبة للبنوك التجارية

تواجه البنوك التجارية من خلال تنفيذها لتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، يمكن تقسيمها إلى مجموعتين و ذلك على النحو التالي: [1]

أولا: المخاطر المتعلقة أساسا بفحص المستندات و التأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد، حيث لابد أن تولي البنوك التجارية سواء مصدر الاعتماد أو مبلغ الاعتماد أهمية بالغة لعملية فحص المستندات كون هذه الأخيرة ترتبط بها مصالح كل من المستورد و المصدر و أطراف أخرى و يراعي في ذلك القوانين المحلية بالإضافة للقواعد و الأعراف الدولية.

ثانيا: مخاطر مرتبطة بتمويل الاعتماد المستندي، حيث أن البنك مصدر الاعتماد يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة مستندات الشحنة إذا ما استوفت الشروط، و هو غير متأكد من استيفاء قيمة هذه المستندات كليا من طرف المستورد خاصة في حالة حدوث طارئ معين كتقلب أسعار الصرف، غير أن

[1] زليخة كنيدة ، مرجع سابق، ص:101.

هذا الخطر قد يغطى أحيانا من خلال اشتراط إصدار مستندات الشحن باسم البنك أو لأمر منه، مما يمنحه حق التصرف في البضاعة إن اقتضى الأمر ذلك.

الفرع الرابع: مخاطر أخرى لاستخدام الاعتماد المستندي

هناك بعض المخاطر الأخرى التي قد تحدث لأسباب مختلفة تخرج عن إرادة المستورد أو المصدر أو البنوك التجارية، و قد تكون ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية و نميز ما يلي:

أولا: مخاطر أسعار الصرف: تسفر التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف عن ما يسمى بمخاطر العملة و هي ناجمة عن التحركات العكسية لأسعار الصرف و التي تقلل من الدخل المرتقب أو ترفع من النفقات المتوقعة و بالتالي فإن الإشكال يقع كون الاتفاق يتم بأسعار ذات اليوم، بينما يتم تنفيذ أي عقد تبعا لأسعار الصرف الواردة خلال يوم بداية التنفيذ و بالتالي وجب الاتفاق في عملية التمويل الدولي على أن تحدد عملة الفوترة و عملة تسديد الصفقة و أن تكون أسعار عقد الصفقة قابلة للمواجهة حيث أن الخطر يكمن في تحرك أسعار الصرف بقيم ضخمة و غير متوقعة. [1]

ثانيا: مخاطر عدم القدرة على السداد: تتعرض لمثل هذه المخاطر عادة البلدان النامية وذلك نظرا للندرة الحادة في الاحتياطات من العملات الأجنبية و التي يرجع سببها غالبا إلى العجز المستمر في الميزان التجاري لهذه البلدان.

ثالثا: مخاطر يغطيها تأمين القرض: يغطي تأمين القرض كل المخاطر التجارية و المخاطر السياسية، لكن شركات التامين غالبا ما ترفض تغطية الخطر السياسي على المدى الطويل لأن درجة الخطر تزيد بزيادة المدة الزمنية.

رابعا: مخاطر تتعلق بالظروف السياسة: تؤدى عادة الحروب و الثورات و حالات الحضر الجوى إلى منع المستورد من الوفاء بالتزاماته، ونفس الشيء إذا حدثت ببلد المصدر مما يعيق السير الحسن لتقنية الاعتماد المستندي.

المطلب الثاني : مزايا الاعتماد المستندي

على اعتبار أن الاعتماد المستندي من الوسائل الهامة للدفع في نطاق التجارة الخارجية، فإنه ينجم عن استخدامه في مثل هذه الصفقات عدة منافع للأطراف المتعاملة به، وبالتالي فهو يحقق عدة مزايا لكل من

[1] برايان كويل، أسواق العملات الأجنبية، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007، ص:09.

المستورد والمصدر والبنوك التجارية بصفة خاصة وللتجارة الدولية بشكل عام، وهذا كله يتجسد في كـــون الاعتماد المستندي تقنية تسهل عملية تحصيل الدين بالخارج.

من خلال هذا المطلب سنبرز أهم المزايا المترتبة عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المصدر

نلخص مزايا الاعتماد المستندي بالنسبة للمصدر أي المستفيد في مجموعة النقاط التالية:

أولا:كلما كان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد فإن هذا الأخير يمنح نوعا من الأمـــان بالنسبة للمصدر لأن هذا النوع من الاعتمادات المستندية يوفر نوعا من الضمان البنكي المضاعف. [1]

ثانيا: تلعب خبرة البنك المصدر دورا فعالا في سير عملية الاعتماد المســـتندي وهـــذا كلـــه فـــي صالحه.

ثالثا: يمنح الاعتماد المستندي للمصدر حماية من المخاطر التي قد تحدث بسبب ســـوء الوضـــعية المالية للمستورد، ويزيد مقدار الحماية في هذه الحالة كلما استوفى المصدر شروط الاعتمـــاد المســـتندي، كون الاعتماد المستندي في هذه الحالة هو عقد مستقل عن العقد المبرم بين المصدر والمستورد. [2]

رابعا: يساعد الاعتماد المستندي في بعض الحالات المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقـــدا وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن قدرة المشتري على الدفع وتبرز هذه الحالة أكثر عندما يتم تعزيـــز الاعتماد المستندي.

خامسا: يمكن للمصدر أن يحصل على بعض التسهيلات الائتمانية من بنكه وذلك من أجل تجهيـــز وشحن البضاعة مما يساعده على الإسراع في عملية التنفيذ. [3]

سادسا: يضمن الاعتماد المستندي للمصدر عدم انسحاب المستورد وذلك طوال مدة الاعتماد فيمـــا لا يتحقق هذا الضمان في حالة الاعتماد المستندي القابل للإلغاء. [4]

---

(1) ABDELKRIM DNNI-OP CIT.P

(2) جمال ناجي، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص:40.

(3) أحمد محمود عمارة، البنوك التجارية من الناحية العملية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص ص:120-121.

(4) زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998، ص:191.

سابعا: هناك ميزة قانونية للاعتماد المستندي والتي تخدم المصـــدر والمتمثلـــة فـــي كـــون حـــل النزاعات أو الخلافات تحكمه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المســـتندية ولـــيس القـــوانين المحلية لبلد المستورد أو المصدر على حد سواء.

ثامنا: يمنح الاعتماد المستندي حماية للمصدر من الخطر التجاري والمتمثـــل عـــادة فـــي عـــدم السداد، وأيضا يحد من المخاطر السياسية المتمثلة عادة في عدم تحويل الأموال أو تجميد الأرصدة.[1]

الفرع الثاني: مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المستورد

أولا: يعتبر الاعتماد المستندي بالنسبة للمستورد كوسيلة للضغط على المصدر وذلـــك مـــن أجـــل احترام آجال وشروط الاعتماد، كما يمنح الاعتماد المستندي للمستورد آجال تسديد طويلة وذلـــك مقارنـــة ببعض وسائل الدفع الأخرى، كما أنه في حالات عديدة يسمح الاعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي يمكن دفعها في حالة الشراء لأجل.

ثانيا: يمنح الاعتماد المستندي ضمانات ائتمانية للمستورد حيث أنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حســـن تنفيـــذ الالتزامات المتعلقة به.[2]

ثالثا: من خلال الاعتماد المستندي تمنح القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية نفس الضمانات و الحماية التي توفرها للمصدر و تعفى كلا الطرفين عن التعامل بالقوانين المحلية.

رابعا: يضمن البنك للمستورد وصول البضاعة مطابقة للشروط المتفق عليها وذلك منذ الحصـــول على الشهادات والوثائق التي تصدرها الهيئات المكلفة بالمعاينة و التأكد من المواصفات حســـب الشـــروط المتفق عليها آنفا بين المستورد و المصدر و خاصة من حيث نوعية البضاعة. [3]

خامسا: يستفيد المستورد من خبرة بنكه في سير تقنية الاعتماد المستندي وفقـــا للشـــكل القـــانوني الصحيح وهي نفس الميزة التي يتمتع بها المصدر و التي ذكرناها سابقا.

---

(1) زليخة كنيدة، مرجع سابق، ص ص:97-98.

(2) ABDELMADJID AMMAR, Les Sécurités de paiement dans le commerce mondial ,L'exemple des crédits documentaires, centre de publication universitaire, Tunisie ,2000,p:05 .

(3) زياد رمضان، مرجع سابق، ص:190.

الفرع الثالث: مزايا الاعتماد المستندي التي تخدم المنشآت والبنوك التجارية

بالإضافة إلى المزايا التي يقدمها الاعتماد المستندي للمستورد و المصدر فإنه يقدم مزايـــا أخـــرى للمنشآت و البنوك التجارية ندرجها فيما يلي :

أولا: بالنسبة للمنشأة فإن الاعتماد المستندي يساعدها على تحسين سيولتها وكذا إمكانيـــة مقابلـــة التزاماتها كما يقلل من مخاطر الائتمان الدولي.

ثانيا: كما يوفر الاعتماد المستندي وقتا للمنشأة للإنتـــاج و البيـــع و إحالـــة عمليـــات التحصـــيل و الالتزامات القانونية على عاتق البنك.

ثالثا: بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للمنشأة من الحصول علـــى قـــروض مســـبقة تصـــل أحيانـــا إلى80 % من القيمة الإجمالية، على أن تفي بها وذلك في الآجال المحددة من أجل المحافظة على السمعة الدولية للمنشاة و البنك على حد سواء. (1)

أما بالنسبة للتجارة الخارجية فإن الاعتماد المستندي يقدم عدة مزايا أهمها تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين وكذا تسريع وتيرة المبادلات الدولية و زيادة حجمها بالإضافة إلى تسهيل المبادلات المالية من خلال عمل البنوك التجارية التي كانت تقف حجر عثرة في وجه المبادلات التجارية الدولية.(2)

المطلب الثالث:الاحتياطات التي يجب أن تتخذ في التعامل بالاعتماد المستندي

بما أن سير تقنية الاعتماد المستندي تشوبه بعض المخاطر خاصة بالنسبة للمستورد و المصـــدر فإنه يترتب على هذين الطرفين أخذ الحيطة و الحذر اللازمين لتفادى أية مشاكل من شأنها عرقلـــة ســـير العملية.

الفرع الأول: الاحتياطات التي يجب أن يتخذها المستورد

ونبرزها من خلال مجموعة النقاط التالية: (3)

* على المستورد أن يبرز نوع الاعتماد الذي يناسبه وتحديد من يدفع التكاليف الإضافية؛

---

(1) مراد خروبي، مرجع سابق، ص ص:116-117.

(2) زياد رمضان، مرجع سابق، ص:191.

(3) عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص:144.

* أن يقدم المستورد للمصدر عنوانه و البنك المتعامل معه و رقم حسابه في البنك بالشكل الصحيح؛
* أن يحدد تواريخ بدء التنفيذ و الانتهاء من الاعتماد و مكان تنفيذه بدقة؛
* يجب أيضا على المستورد أن يوضح للبنك المستندات اللازمة التي يرغب في الحصول عليها، عـــددها و محتوياتها؛
* كما يجب أن يتفادى المستورد إضافة تعليمات تعرقل سير الاعتماد أي تعديله إذا اقتضى الأمر.

الفرع الثاني: الاحتياطات التي يجب أن يتخذها المصدر

يجب أن يحرص المصدر على جملة من الاحتياطات كونه المستفيد الأكبر من الاعتماد المستندي و بالتالي فهو الأكثر عرضة للمخاطر؛ و يمكن تقسيم احتياطات المصدر إلـــى مـــرحلتين، قبـــل إصـــدار الاعتماد و بعد إصداره على النحو التالي: [1]

أولا: احتياط المصدر قبل إصدار الاعتماد المستندي

يجب على المصدر أن يحدد طريقة التسوية أي نوع الاعتماد و يحدد أيضـــا مـــدة صـــلاحيته لأن مراحل مراقبة المستندات قد تعرف تأخيرا، كما يجب أن يبرز عملة الاعتماد وقيمة الاعتمـــاد النهائيـــة و مكان التنفيذ وهل الاعتماد مؤكد أم لا...الخ.

ثانيا: احتياط المصدر بعد إصدار الاعتماد

قبل تقديم الوثائق يجب على المصدر التأكد من توافق الوثائق ظاهريا مع شروط الاعتماد المســـتندي و أن تكون متكاملة و منسقة فيما بينها.

تحدد التواريخ و الآجال بشكل دقيق كمدة الصلاحية و آجال تقديم المستندات المرافقة لأنه إن لم تبين هذه الآجال فإن البنوك لن تقبل أي مستند يقدم لها بعد 21 يوم منذ تاريخ الشحن و الإرسال، وهـــذا طبقـــا لما جاء في المادة 43 منذ القواعد و الأعراف الموحدة الاعتمادات المستندية.

[1] عبد القادر شاعة، مرجع سابق، ص:146.

خلاصة الفصل الأول:

لقد توصلنا من خلال هذا الفصل إلى بعض النتائج و الاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لمـا جاء ضمن هذا الفصل والتي ندرجها ضمن مجموعة النقاط التالية:

1. يعرف الاعتماد المستندي على أنه تقنية بنكية يتعهد بموجبها المستورد بدفع قيمة فاتورة البضـائع المرسلة إليه من طرف المصدر على أن تكون مستوفاة للشروط وهذا كله عن طريـق الوسـاطة البنكية.

2. قامت غرفة التجارة الدولية بآخر تنقيح للقواعد و الأعراف الدولية المتحكمة في سير الاعتمـادات المستندية عام 2007، فيما سمي بالمنشور رقم 600، حيث يتم تطبيق هذه القواعـد و الأعـراف الدولية بحسب اتفاق الأطراف المتعاقدة و ليست لها صفة الإلزام.

3. تنقسم الاعتمادات المستندية إلى:
   أ- رئيسية وتضم (الاعتماد المستندي القابل للإلغاء، الاعتماد المسـتندي الغيـر قابـل للإلغـاء، الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و المعزز).
   ب- اعتمادات مستنديه خاصة (اعتماد الدفعات المقدمة، الاعتماد المستندي الـدائري، الاعتمـاد المستندي المقابل، الاعتماد المستندي الاحتياطي، الاعتماد المستندي القابل للتحويل، الاعتمـاد المستندي من حيث طريقة التمويل، الاعتماد المستندي في البنوك الإسلامية).
   ج- أنوع أخرى من الاعتماد المستندي صنفت كما يلي: حسب طريقة الشحن(الاعتماد المسـتندي القابل للتجزئة، الاعتماد المستندي الغير قابل للتجزئة، الاعتماد المستندي الـذي يسـمح فيـه بإعادة الشحن)، و الاعتماد المستندي المقيد و غير المقيد.

4. تقوم تقنية الاعتماد المستندي على مبدأين: مبدأ الاستقلالية ومبدأ التعامل بالمستندات فقط.

5. تمر تقنية الاعتماد المستندي بثلاث مراحل رئيسية: مرحلة فتح الاعتماد المستندي، مرحلـة تنفيـذ الاعتماد المستندي وقد تتخللها مرحلة التعديل، ثم مرحلة تحقيق الاعتماد المستندي.

6. يشوب التعامل بتقنية الاعتماد المستندي عدة مخاطر، كما أن لها عدة مزايا، وبين هذه وتلك يجـب على الأطراف المتعاقدة الأخذ بالاحتياطات اللازمة.

الفصل الثاني:

تحليل تطور التجارة الخارجية الجزائرية وهيكلها خلال الفترة (2002 - 2010)

الفصل الثاني:

تحليل تطور التجارة الخارجية الجزائرية و هيكلها خلال الفترة (2002-2010)

تمهيـــــــــد:

بعدما تناولنا في الفصل الأول الجانب النظري للدراسة، والذي من خلاله أوضحنا بالتفصيل كل ما يتعلق بتقنية الاعتماد المستندي، كما أبرزنا التغيير الذي شكلته القواعـــد و الأعـــراف الدوليـــة الموحـــدة للإعتمادات المستندية والذي أوجد نوعا من الاستقرار أو بالأحرى القبول الدولي لهذه التقنية فـــي وقـــت كانت تشكل نوعا من الإزعاج لدى المتعاقدين سواء التجار أو المصارف على حد سواء في ظـــل تبـــاين القوانين من دولة لأخرى.

و باعتبار أن الاعتماد المستندي تقنية ترتبط ارتباطا وثيقا بقطاع التجارة الخارجية في أي دولـــة، ولأن الإطار المكاني للدراسة هو الجزائر، ارتأينا من خلال هذا الفصل أن نقوم بتحليل هذا القطاع الهـــام في الناتج المحلي الإجمالي وذلك من خلال تحليل أهم العناصر الرئيسية المرتبطة به من ميزان تجـــاري، تركيب سلعي للصادرات و الواردات، التوزيع الجغرافي لأهم المبادلات التجارية الخارجيـــة، بالإضـــافة لمؤشرات أخرى سنتطرق إليها من خلال هذا الفصل.

و لعل المتتبع لتطور قطاع التجارة الخارجية الجزائري يلاحظ منذ الوهلة الأولى انتقال هذا القطاع من الاحتكار العمومي إلى سيطرة القطاع الخاص في ظل هيمنة الوكلاء المعتمدين، غير أن هذا الانتقـــال الجذري لم يكن في مستوى برامج التنمية، وذلك ما يدفع السلطات دوما للبحث عن منهجية جديدة لتعـــديل التجارة الخارجية و التي تقوم على ترقية الصادرات وإيجاد نوع من التوازن بينها وبين الواردات.

وعليه سنقوم بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث نتطرق من خلالها إلى ما يلي:

- **المبحث الأول: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2002-2010)**
- **المبحث الثاني: التركيب السلعي للصادرات و الواردات الجزائرية (2002-2010)**
- **المبحث الثالث: التوزيع الجغرافي لأهم المبادلات التجارية الدولية الجزائرية (2002-2010)**
- **المبحث الرابع: التجارة الجزائرية للخدمات ومكانتها في التجارة الخارجية الجزائرية**

المبحث الأول:
تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2002-2010)

يعتبر قطاع التجارة الخارجية الجزائري من أهم القطاعات الاقتصادية وذلك استنادا إلى عدة مؤشرات أهمها أن الجزائر دولة بترولية، حيث يعتمد الدخل القومي على حصيلة الصادرات البترولية بشكل أساسي بالإضافة إلى ما يكملها من صادرات سلعية و أخرى خدماتية.

ففي وقت نجد أن نسبة التجارة الخارجية العربية للسلع تفوق نسبة 50% من قيمة الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية وهذا كمعدل عام في الدول العربية، بينما تتعدى هذه النسبة حاجز50% في غالبية الدول العربية النفطية وهو ما ينطبق على الجزائر.[1]

إزاء ما سبق ذكره فإن النسبة المذكورة تشير إلى أهمية التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي لأي دولة عربية عموما وفي الجزائر على وجه الخصوص كما تشير إلى الارتباط الكبير لقطاع التجارة الخارجية في أي دولة بالتطورات التي قد تحصل في الأسواق الدولية.

فالتجارة الخارجية الجزائرية رغم حملة الإصلاحات و التعديلات الهيكلية المنتهجة والتي تقوم بالأساس على فكرتي ترقية الصادرات من جهة ومن ثم البحث عن سبل الاندماج في السوق الدولية من جهة أخرى، ولدراسة مدى إمكانية تجسيد هاتين الفكرتين على أرض الواقع نتابع تطور التجارة الخارجية الجزائرية خلال مرحلة الدراسة من خلال مكانة الصادرات و الواردات ضمن هذا القطاع على النحو التالي.[2]

المطلب الأول: حصيلة الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة(2002-2010)

سنتناول من خلال هذا المطلب حصيلة معاملات الجزائر التجارية مع العالم الخارجي فيما يتعلق بتجارتها السلعية خلال الفترة (2002-2010) من خلال بيانات الجدول الموالي، بالإضافة لتطورات الميزان التجاري الجزائري خلال نفس الفترة.

(1) عبد الهادي عبد القادر سويفي، قراءات في اقتصاديات الوطن العربي، جامعة أسيوط، مصر، الطبعة الثانية، 2007، ص:93.

(2) عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2007، ص:248.

الجدول رقم: (01)

تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2002-2010)

الوحدة: (مليون دولار)

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010
الصادرات (FOB)	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	56665
الواردات (CAF)	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40212
الميـــزان التجاري	6816	11078	13775	25644	33157	32532	39819	5900	16453

(*): نتائج تقديرية بالنسبة لبيانات سنة 2010 .

Source: Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution de la balance commerciale de l'Algérie, période 2000 à 2010.

من خلال تتبعنا لنتائج الجدول رقم (01) نلاحظ أن الميزان التجاري الجزائري شهد تزايدا مستمرا وبقيم مختلفة طوال الفترة من سنة 2002 إلى غاية 2006، وكانت أكبر زيادة تلك التي حصـــلت خـــلال سنة 2005 و المقدرة بـــ 11869 مليون دولار وترجع هذه الزيادة بالأساس إلى ارتفاع أسعار النفط أين بلغت 50.6 دولار للبرميل [1] وبالتالي فقد شهد قطاع التجارة الخارجية نموا واضحا قدر بنسبة 35%.

خلال سنة 2007 شهد الميزان التجاري الجزائري انخفاضا طفيفا نوعا ما وذلك راجع إلى نمـــو الواردات بنسبة أكبر من نمو الصادرات ومن ثم تراجع أسعار النفط عن المســـتوى الـــذي شـــهدته ســـنة 2005.

أما في سنة 2008 شهد الميزان التجاري زيادة قـــدرت ب 7287 مليـــون دولار وهـــي راجعـــة بالأساس إلى الزيادة الملحوظة في حجم الصادرات مقارنة بالواردات خلال هذه السنة.

---

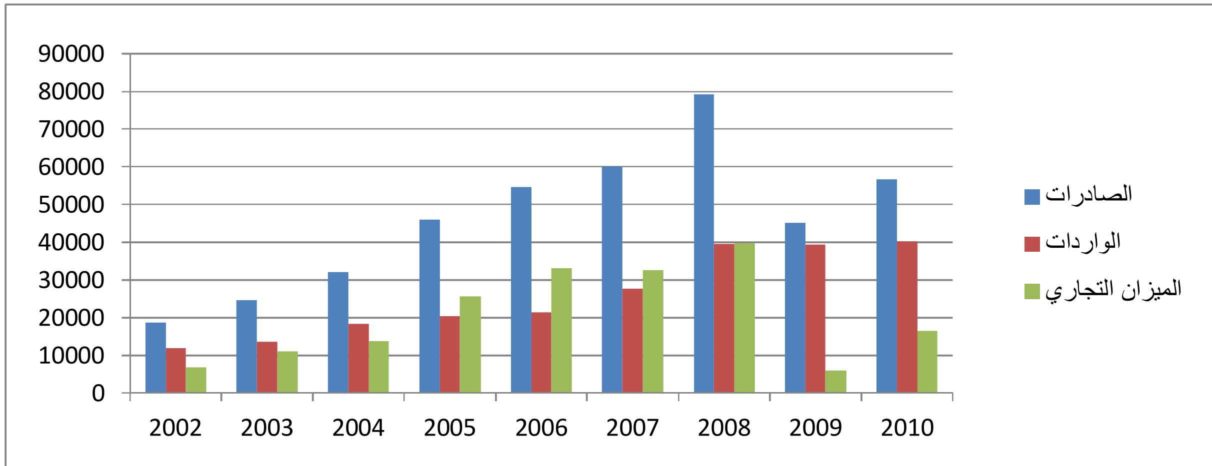
(1) WWW.OPEC. ORG, OPEC Basket price.

في سنة 2009 انخفض أداء الميزان التجاري بقيمة 33919 مليون دولار وبالرغم من ذلك فإنـه لم يحقق عجزا حيث قدر الفائض بقيمة 5900 مليون دولار ويرجع ذلك إلى الأزمة العالمية وتراجع حجم المبـادلات التجاريـة علـى مسـتوى السـوق الدوليـة، بالإضـافة إلـى تراجـع أسـعار البتـرول إلى مستوى 61.06 دولار للبرميل[1] ما يفسر انخفاض معدل النمو السنوي للتجارة الخارجية إلـى 27.7 % وهو أقل معدل سجل خلال فترة الدراسة.

بالنسبة لسنة 2010 شهد الميزان التجاري الجزائري قفزة نوعية إن صح القول وذلك من خـلال تحقيقه لفائض بقيمة 16453 مليون دولار أي بزيادة قدرت بـ 10553 مليون دولار عن سـنة 2009، وبالرغم من أن هذه الزيادة تعتبر قريبة من تلك التي حصلت سنة 2005 إلا أنهـا لـم تمكـن الميـزان التجاري الجزائري من الرجوع و العودة إلى قيمة الفائض المحقق سنة 2008 حتى أن هـذه القيمـة لـم تشكل ولو نسبة 50% من الفائض المحقق سنة 2008 ومع ذلك فقد تزامنت هذه الزيادة المشـهودة مـع معدل نمو سنوي للتجارة الخارجية قدر ب 33 %؛ وسنوضح كل ما سبق ذكره من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم: (08)

رسم بياني لتطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم: (01).

الشكل رقم (08) يمثل قراءة للجدول رقم (01) حيث يتبين من خلاله الارتفاع و الانخفاض فـي الميزان التجاري الجزائري بشكل أوضح من خلال الأعمدة البيانية المبينة باللون الأخضر.

---

(1) WWW.OPEC. ORG, OPEC Basket price.

سنوضح فيما يلي تطور كل من قيمة التجارة الخارجية الجزائرية و معدل نموهـا خـلال الفتـرة (2002-2010) من خلال الجدول رقم (02) و الذي تم إعداده تبعا لبيانات الجدول السابق رقم(01).

الجدول رقم: (02)

تطور معدل نمو التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

الوحدة (مليون دولار)

السنوات / البيان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
قيمة التجارة الخارجية الجزائرية [1]	29072	30834	38146	50391	66358	76069	87794	118777	84488	96877
معدل النمو السنوي(%)	//	6.1	23.7	32.1	31.7	14.6	15.4	35.3	28.9 -	14.7

(*): نتائج تقديرية بالنسبة لبيانات سنة 2010 .

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (1) بالنسبة لمعدل النمو السنوي.

شهدت قيمة التجارة الخارجية الجزائرية زيادة و بالقيم الموجبة طوال الفتـرة مـن 2002 إلـى 2008 حيث ارتفعت قيمة التجارة الخارجية الجزائرية من 30834 مليون دولار أمريكي سـنة 2002 إلى 118777 مليون دولار أمريكي سنة 2008 أي حوالي 87 مليار دولار، وهي القيمة التي تمثل أعلى أداء للتجارة الخارجية الجزائرية خلال مرحلة الدراسة (2002-2010) أي بمعدل نمو متوسـط سـنوي قدر بحوالي 22.7% خلال الفترة (2002-2008).

خلال سنة 2009 شهدت قيمة التجارة الخارجية الجزائرية انخفاضا بقيمة 34289 مليـون دولار عن السنة السابقة أي 2008 وهو ما يفسر انخفاض معدل النمو السنوي إلى قيمـة سـالبة قـدرت ب (-28.9%) ويرجع هذا بالأساس إلى الأزمة المالية العالمية كما ذكرنا سابقا.

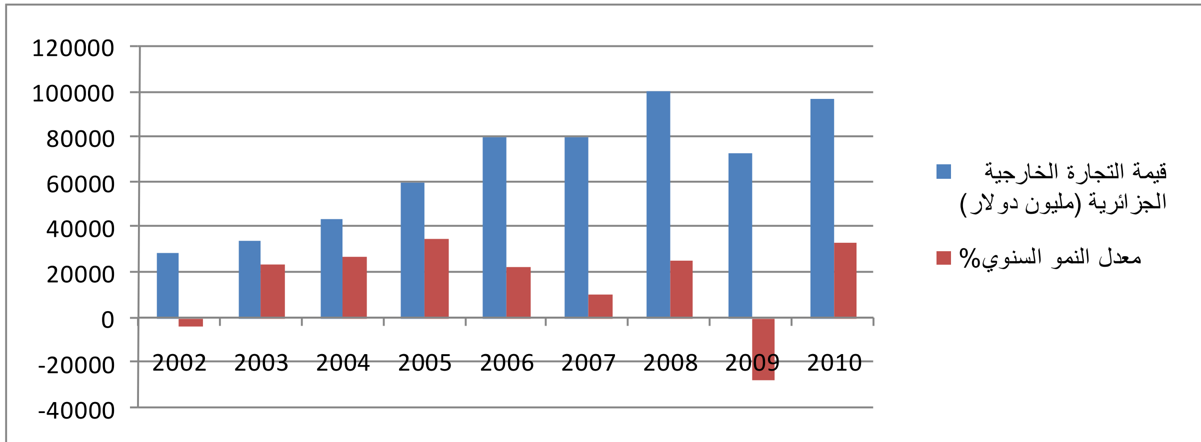
أمـا خـلال سـنة 2010 عـاودت التجـارة الخارجيـة الجزائريـة صـحوتها بمعـدل نمـو قدر ب 14.7% وسجلت ما قيمته 96877 مليون دولار بزيادة قدرت ب 12389 مليون دولار و يرجع ذلك لانتعاش السوق الدولية في ظل الإصلاحات التي شهدتها مختلف دول العالم بعـد أن ألقـت الأزمـة العالمية بظلالها على مختلف الإقتصادات الوطنية.

(1) يقصد بقيمة التجارة الخارجية حجم المبادلات ككل أي: الصادرات + الواردات .

في ما يلي الشكل رقم (09) الذي يوضح تتبعا لتطور قيمة ونمو التجـــارة الخارجيـــة الجزائريـــة خلال الفترة (2002-2010) من خلال الرسم البياني الموالي:

الشكل رقم: (09)

رسم بياني لتطور قيمة ونمو التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم: (02).

المطلب الثاني: الأهمية النسبية للتجارة الخارجية الجزائرية في التجارة العالمية

على اعتبار أن الأهمية النسبية للتجارة الخارجية العربية في التجارة العالمية متواضعة جدا، فهـــي لا تمثل إلا نسبة 03% تقريبا من قيمة التجارة الخارجية العالمية خلال الفترة (2000-2003)، يتضـــح لنا منذ الوهلة الأولى و كاستنتاج من العبارة السابقة أن نسبة التجارة الخارجية الجزائريـــة لا تشـــكل إلا نسبة ضئيلة جدا من إجمالي التجارة الخارجية العالمية.[1]

وبالرغم من الأهمية النسبية المتواضعة للتجارة الخارجية الجزائرية في إجمالي التجارة العالميـــة، إلا أن هذه النسبة لا تعكس الدور الحيوي و الفعال الذي يلعبه قطاع التجـــارة الخارجيـــة فـــي القطـــاع الاقتصادي الجزائري وهو ما سنوضحه لاحقا من خلال مساهمة قطاع التجـــارة الخارجيـــة فـــي النـــاتج المحلي الإجمالي الجزائري من خلال الجدول رقم(04).

[1] عبد الهادي عبد القادر سويفي، مرجع سابق، ص:94.

أما الجدول الموالي رقم(03) فيبرز وزن التجارة الخارجية الجزائرية في التجارة العالمية خـــلال فترة الدراسة وهو ما سنشرحه بالتفصيل من خلال تحليل هذا الجدول.

الجدول رقم: (03)

وزن التجارة الخارجية الجزائرية في التجارة العالمية للفترة (2002-2010)

الوحدة (مليار دولار)

السنوات / البيان	2002	2003	2004*	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
الصادرات الجزائرية	18,8	24,6	32,1	46,0	54,6	60,2	79,3	45,2	56,7
الواردات الجزائرية	12,0	13,5	18,3	20,4	21,5	27,6	39,5	39,3	40,2
إجمالي التجارة الخارجية للجزائر	30,8	38,1	50,4	66,4	76,1	87,8	118,8	84,5	96,9
الصادرات العالمية	6428,1	7510,7	9133,2	10434,0	12100,8	13768,1	15962,8	12348,2	14855
الواردات العالمية	6640,0	7763,3	9477,0	10675,4	12252,7	14072,1	16223,9	12471,0	15050
إجمالي التجارة العالمية	13068,1	15274	18610.2	21109,4	24353,5	27840,2	32186,7	24819,2	29905
وزن صادرات الجزائر إلى الصـــادرات العالميـــة (%)	0,3	0,3	0,35	0,44	0,45	0,4	0,5	0,37	0.38
وزن الواردات الجزائرية إلى الـــواردات العالميـــة (%)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0.27
وزن التجارة الجزائرية إلى التجارة العالمية (%)	0,2	0,3	0,3	0,31	0,31	0,3	0,37	0,34	0,32

(*): بيانات أولية للتجارة الخارجية الجزائرية و التجارة العالمية لسنة 2010.

المصدر: - التقريرالإقتصادي العربي الموحد، 2007، ص: 153، بالنسبة لبيانات التجارة العالمية لسنة 2002.

- التقريرالإقتصادي العربي الموحد،2008، ص:142،بالنسبة لبيانات التجارة العالمية لسنة 2003.

- التقريرالإقتصادي العربي الموحد،2010، ص:137،بالنسبة لبيانات التجارة العالمية للفترة (2004-2009).

- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution de la balance commercial de l'algerie, période 2000 à 2010.

في ما يتعلق بالتجارة الخارجية الجزائرية فنلاحظ من خلال بيانـــات الجـــدول الســـابق، أن وزن الصادرات الجزائرية إلى إجمالي الصادرات العالمية قدر بنسبة 0.3% خلال الســـنوات الـــثلاث الأولـــى للدراسة ثم ارتفع خلال الثلاث سنوات الموالية لها و أصبح يساوي إلى 0.4% و سجل أعلى نسبة خـــلال فترة الدراسة سنة 2008 بنسبة 0.5%.

على صعيد الواردات فيلاحظ أن حجم الواردات الجزائرية إلى إجمالي الواردات العالمية بلغ نسبة متوسطة قدرت بـــ 0.2 % من إجمالي الواردات العالمية خلال الفترة (2002-2010) و بقيم تكاد تكون ثابتة.

من خلال قراءتنا للجدول السابق وعلى اعتبار أن الصادرات العالمية يفترض أن تكـــون قيمتهـــا مساوية للواردات العالمية - إلا أن وجه الاختلاف في القيم يعود إلى عدم نشر بعـــض الـــدول لبيانـــات صادرات النفط مع باقي الصادرات السلعية، بالإضافة للاختلاف في توقيت التسجيل- [1] فـــإن متوســـط مساهمة التجارة الخارجية الجزائرية في إجمالي التجارة العالميـــة بلـــغ خـــلال الفتـــرة (2002-2010) متوسط نسبة قدرت بـــ 0.3 % و تبرز أسباب ضعف هذه النسبة من خلال تحليلنا للنمطين الهيكلي و الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية للفترة (2002-20010).

المطلب الثالث: نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة(2002-2010)

يعرف في علم الاقتصاد أن الاقتصاد الذي يـــدخل فـــي التجـــارة الدوليـــة يســـمى بالاقتصـــاد المفتوح، ويعتبر المعيار الأنسب لقياس درجة انفتاح اقتصاد ما هو نسبة صادرات وواردات ذلك الاقتصاد إلى نسبة الناتج المحلي الإجمالي الخاص بنفس الاقتصاد. [2]

حيث تبرز نسبة صادرات دولة ما إلى الناتج المحلي الإجمالي مساهمة هذه الصادرات في النشاط الاقتصادي لتلك الدولة، أي أن هذا المؤشر يقيس درجة التبعية.

بينما تبرز نسبة الواردات في دولة ما إلى الناتج المحلي الإجمالي الميل المتوسط للاستيراد، وهي تعبر عن مساهمة تلك الواردات في تلبية الطلب الكلي كما تعبر عن نسبة الطلب المحلـــي علـــى الســـلع الأجنبية؛ وسنتطرق من خلال الجدول رقم(04) إلى مساهمة قطاع التجارة الخارجية الجزائرية في النـــاتج

(1) التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، 2010، ص:74.

(2) سام ويلسون و نوردهاوس، علم الاقتصاد، مكتبة لبنان ناشرون ، الطبعة الأولى، 2006، ص:634.

المحلي الإجمالي الجزائري و ذلك في ضوء تحليل نسبة مساهمة كل من الصادرات و الواردات في الناتج المحلي الإجمالي خلال فترة الدراسة.

الجدول رقم: (04)

نسبة التجارة الخارجية الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي للفترة (2002-2010)

الوحدة:(مليار دولار)

البيان / السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الناتج المحلي الإجمالي	56,755	67,864	85,34	103,10	117,29	134,16	170,27	139,52	159
الصادرات الجزائرية	18,8	24,6	32,1	46,0	54,6	60,2	79,3	45,2	56,7
نسبة الصادرات الجزائرية إلـى الناتج المحلي الإجمالي(%)	33,1	36,2	37,6	44,6	46,5	44,9	46,6	32,4	35.7
الواردات الجزائرية	12,0	13,5	18,3	20,4	21,5	27,6	39,5	39,3	40,2
نسبة الواردات الجزائرية إلـى الناتج المحلي الإجمالي(%)	21,1	19,9	21,4	19,8	18,3	20,6	23,2	28,2	25.3
التجارة الخارجية للجزائر	30,8	38,1	50,4	66,4	76,1	87,8	118,8	84,8	96,9

المصدر:- التقرير الاقتصادي العربي الموحد، الجداول الإحصائية(ملحـق2/2)، 2009، ص:266، بالنسـبة للنـاتج المحلي الإجمالي للفترة(2002-2003).

- التقرير الاقتصادي العربي الموحد، الجداول الإحصائية (ملحق 2/2)، 2010، ص:306، بالنسـبة للنـاتج المحلي الإجمالي للفترة (2004 -2009).

- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution de la balance commercial de l'algerie, période 2000 à 2010.

من خلال بيانات الجدول رقم (04) يتضح بأن الصادرات الجزائرية تساهم بشكل فعال في النشاط الاقتصادي الجزائري خلال الفترة (2002-2010) حيث ساهمت الصادرات في النـاتج المحلـي سـنة 2002 بـ 33.1% وارتفعت هذه النسبة على طول الفترة (2002-2008) أين سجلت سنة 2008 نسبة 46.6% لتتراجع سنة 2009 إلى 32.4% ويرجع انخفاض هذه النسبة إلى ركود التجارة الخارجية على المستوى العالمي بسبب الأزمة المالية العالمية .

أما نسبة مساهمة الصادرات الجزائرية في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر علـى طـول الفتـرة المغطاة من الدراسة فقد بلغت في المتوسط نسبة 39.7 % ما يعني أن حوالي أكثر من ثلث الناتج المحلي

الإجمالي مصدره الإنفاق الأجنبي على السلع و المنتجات المحلية، ويرجع ارتفاع هذه النسبة بالأساس إلى التركز السلعي للصادرات الجزائرية الذي تسيطر عليه صادرات المحروقات.

أما فيما يتعلق بنسبة الواردات الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي فيلاحظ من خـــلال بيانـــات الجدول رقم (04) دائما أن نسبة الواردات الجزائرية إلى الناتج المحلي الإجمالي لفتـــرة الدراســـة كانـــت متقاربة طول سنوات هذه الفترة وقد بلغت متوسط نســـبة قـــدر بــــ 22% أي أن مســـاهمة الـــواردات الجزائرية في الاستجابة لأغراض الاستهلاك العام والخاص على حد ســـواء و لأغـــراض الاســـتثمار و التصدير كان حوالي خمس الناتج المحلي، غير أنه يلاحظ أن هذه النسبة سجلت أعلـــى قيمـــة لهـــا ســـنة 2009 بنسبة 28.2 % وشكلت بذلك هذه النسبة أكثر من ربع الناتج المحلي الإجمالي للســـنة المـــذكورة لتعاود الانخفاض في السنة الموالية لها مباشرة.

المطلب الرابع: تطور الصادرات و الواردات الجزائرية خلال الفترة(2002-2010)

على اعتبار أن مفهوم التجارة الخارجية ينحصر بالمعنى الضيق في عمليات بيع وشراء سلع مـــع تأدية وتلقي خدمات، وتشمل هذه المبادلات كافة أنواع الســـلع الاســـتهلاكية و الوســـطية و الرأســـمالية، بالإضافة لخدمات النقل، التأمين، السياحة، و الملاحة الجوية ...الخ، بالتالي يطلق على عمليات بيع الســـلع و تأدية الخدمات بالصادرات، وعمليات شراء السلع و تلقي الخدمات بالواردات، وســـنتناول تطـــور كـــل منهما على حدى في الجزائر خلال الفترة (2002-2010). [1]

و الجدير بالذكر أن الهيكل السلعي للتجارة الخارجية لأي دولة يرتبط بشكل أساسي بتغيرات الهيكل الإنتاجي، وهو الأمر الذي يحدث في الغالب بوتيرة بطيئة في المدى القصير.

الفرع الأول: تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

بالنسبة للصادرات الجزائرية نجد أن الصادرات البترولية ألمـــت بحصـــة الأســـد مـــن إجمـــالي الصادرات على اعتبار أن الجزائر دولة نفطية، بالإضافة إلى أنها دولة نامية، وهو مـــا يفســـر بالأســـاس اتسام هيكل الصادرات الجزائرية -على غرار جميع الدول النامية النفطية - بالتركز السلعي أي الاعتمـــاد في التصدير على سلعة واحدة تتمثل في البترول.

---

(1) عبد الهادي عبد القادر سويفي، التجارة الخارجية، جامعة أسيوط، مصر، 2008، ص:11.

و في ما يلي الجدول رقم (05) الذي يوضح بالتفصيل تطور الصادرات الجزائرية بالإضافة إلـــى مساهمة الصادرات الجزائرية البترولية في إجمالي الصادرات خلال فترة الدراسة.

الجدول رقم: (05)

تطور الصادرات النفطية و نسبتها إلى إجمالي الصادرات الجزائرية (2002-2010)

الوحدة: (مليون دولار)

السنوات / البيان	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
إجمالي الصادرات(1)	18825	24612	32083	46001	54616	60163	79298	45194	56665
الصادرات النفطية(2)	18091	23939	31302	45094	53429	58831	77361	44128	55046
الصادرات غير النفطية (3)	734	673	781	907	1184	1332	1937	1068	1619
نسبة (2)في(1) %	96.1	97.3	97.6	98	97.8	97.8	97.6	97.6	97.1
نسبة (3)في(1)%	3.9	2.7	2.4	2.0	2.2	2.2	2.4	2.4	2.9

المصدر:- من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (1) فيما يتعلق بنسبة كل من الصادرات النفطية والصادرات غير النفطية إلى إجمالي الصادرات.

- Centre National de l'informatique et de Statistique, evolution de la balance commercial de l'algerie, periode 2000 a 2010.

من خلال تحليلنا للجدول رقم (5) يتبين لنا وكما ذكرنا ســابقا أن الهيكــل الســلعي للصـــادرات الجزائرية يتميز بالتركز السلعي، ويتضح ذلك جليا من خلال تتبع نسب مساهمة العائـــدات النفطيـــة فـــي إجمالي الصادرات حيث لم تنخفض النسبة عن 96% طوال فترة الدراسة بل إنها بلغت نسبة 98% مـــن إجمالي الصادرات سنة 2005.

وبالتالي فالأرقام و النسب السابقة تفسر بالدرجة الأولى مدى ارتباط الاقتصاد الجزائري بالســوق العالمية للبترول و أنه رهن الظروف التي قد تطرأ على هذه السوق، كما تفسر الأرقام الســابقة هشاشـــة الاقتصاد الوطني وذلك باعتماده على مورد ناضب وهو البترول، ثم أن استنزاف هذا المورد دون البحـــث عن بدائل أخرى قابلة للتجديد و بالمستوى المطلوب يعني زوال هذا المورد في أقصى الآجال.

أما عن باقي الصادرات فهي لم تبلغ حتى نسبة 4% من إجمالي الصادرات موزعـــة بـــين عـــدة مجموعات سلعية حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2002 بنسبة 3.9% بما قيمته 734 مليون دولار.

وبالرغم من التزايد المتذبذب لقيمة الصادرات خارج المحروقات طوال الفتـــرة (2002-2010) حيث لم تشهد هذه القيمة انخفاضا إلا مرة واحدة سنة 2009 بسبب تقلص حجـــم التجـــارة العالميـــة إزاء الأزمة المالية التي شهدها العالم، و ضلت تتراوح بين 2.2% و2.9% وذلـــك طـــوال الفتـــرة (2003-2010)؛ ولتوضيح الارتباط الشديد للصادرات الجزائرية بالصادرات النفطية يمكن تتبع تغيرات إجمـــالي الصادرات الجزائرية إلى تغير أسعار النفط العالمية و هو ما سنبرزه من خلال الجدول رقم(06).

الجدول رقم: (06)

تطور الصادرات الجزائرية بالنسبة لأسعار النفط العالمية خلال الفترة (2002-2010)

الوحدة:(مليار دولار)

السنوات / البيان	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
إجمالي الصادرات الجزائرية	18.1	24.6	32.1	46.0	54.6	60.2	79.3	45.2	56.7
سعر برميل النفط (دولار)	24.36	28.10	36.05	50.64	61.08	69.08	94.45	61.06	77.45

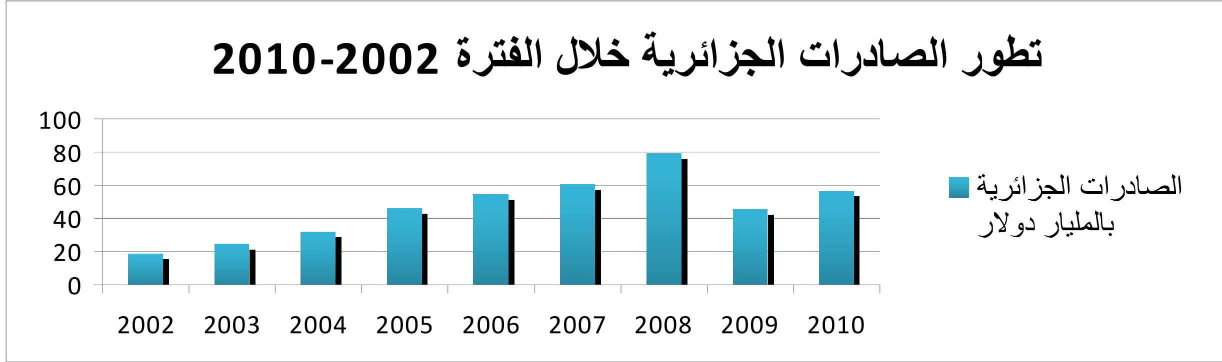
Source:- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution de la balance commerciale de l'Algérie, période 2000 à 2010, pour les Statistiques du commerce extérieur.

- O.P.E.C Basket price, WWW.OPEC.ORG, pour les prix du pétrole.

من خلال ملاحظتنا لنتائج الجدول أعلاه يتضح لنا أن قيمة الصادرات الجزائرية تـــرتبط ارتباطـــا وثيقا بأسعار النفط العالمية، فتزيد قيمتها بارتفاع أسعار النفط وتنقص بانخفاضها، أما بالنسبة للقـــيم فهـــي تختلف مـــن ســـنة لأخـــرى ويعـــزي هـــذا لعامـــل التركـــز الســـلعي للصـــادرات الجزائريـــة التـــي يشكل منها النفط حوالي 97.5% من إجمالي صادرات فترة الدراسة وهو ما سنبينه في الشكل المـــوالي رقم (10) و الذي سنشرحه بالتفصيل في المبحث الموالي من خلال استعراض النمط الهيكلي للصادرات الجزائرية.

الشكل رقم: (10)

تغيرات الصادرات الجزائرية تبعا لتغير أسعار النفط العالمية خلال الفترة (2002-2010)





لمصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الجدول رقم (06).

من خلال الشكل السابق يتبين لنا بوضوح العلاقة الطردية التي تربط تغيرات الصادرات الجزائرية تبعا لتغير أسعار النفط العالمية، ويرجع هذا لعامل التركز السلعي للصادرات الجزائرية التي يشكل منها النفط نسبة مرتفعة كما أسلفنا سابقا.

و بالتالي يمكن فهم تغيرات الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010) من فهم تغير أسعار النفط العالمية خلال نفس الفترة، حيث ارتفعت هذه الأخيرة بشكل متواصل من 24.4 دولارات للبرميل سنة 2002 حتى بلغت 147 دولارا للبرميل في جويلية 2008 و بدا هذا التزايد و كأنه لغز خارج

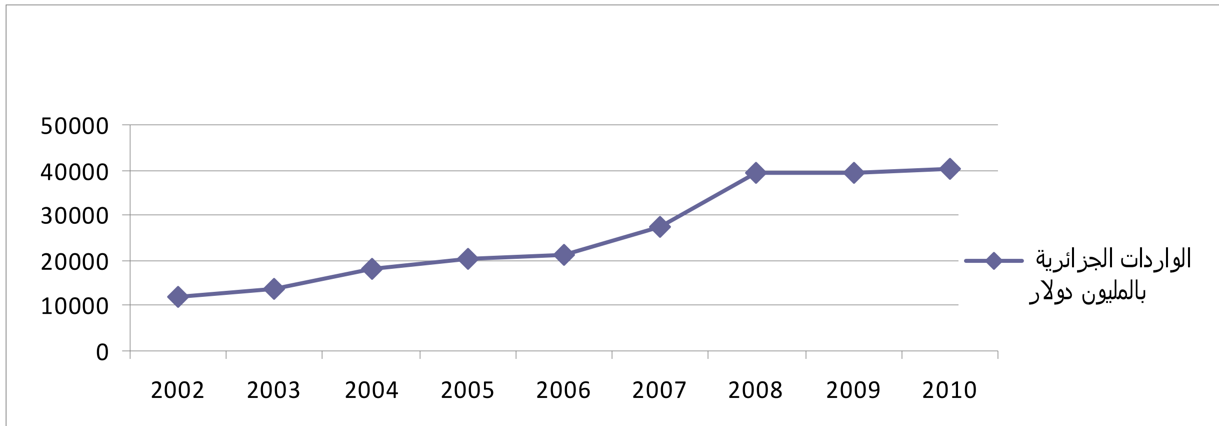
المنطق، ثم تراجعت لأسعار تحت وطأة الأزمة العالمية إلى 61دولارا للبرميل سنة 2009 لترتفع قليلا سنة 2010إلى77.4دولاتر للبرميل.(1)

الفرع الثاني: تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

فيما يتعلق بوضعية الواردات الجزائرية فهي لا تختلف عن وضعية الصادرات حيث تتميز هي الأخرى بالتركز السلعي، حيث تعتبر سلع التجهيز الصناعي أهم السلع المستوردة من الخارج، وفيما يلي نبين تطور حجم الواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010) من خلال الشكل رقم (12) الذي يمثل منحنى بياني لتطور الواردات الجزائرية مقومة بالدولار خلال فترة الدراسة.

الشكل رقم: (11)

تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الجدول رقم(01).

إن الواردات تمثل ما ينتج في العالم الخارجي و يستهلك داخل البلد، بالتالي فزيادتها تؤدي إلى انخفاض الطلب على المنتجات المحلية. (1) فمن خلال المنحنى البياني الموضح في الشكل رقم (11) نجد أن الواردات الجزائرية عرفت تطورا متزايدا طوال فترة الدراسة ويرجع هذا بالأساس لإلغاء القيود على بعض الواردات في ظل رغبة الجزائر للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، حيث نلاحظ ارتفاع المنحنى خلال الفترة (2002-2007) لكن بوتيرة بطيئة نتيجة القيم المتقاربة للواردات، أما في المرحلة (2007-2008) نلاحظ ارتفاع محسوس للمنحنى نتيجة زيادة واردات سنة 2008 بقيمة 11848 مليون

(1) أحمد يوسف أحمد و نيفين مسعد، حال الأمة العربية 2008-2009، أمة في خطر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2009، ص ص:213-216.

(1) منى مسغوني، علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001 ، ماجستير علوم اقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2005، ص:102.

دولار عن السنة السابقة لها؛ أما في المرحلة الأخيرة (2008-2010) فنلاحظ استقرارا للمنحنى نتيجة ثبات معدل نمو الواردات الجزائرية خلال هذه الفترة.

المبحث الثاني:
التركيب السلعي للصادرات و الواردات الجزائرية (2002-2010)

تمكننا الدراسة التحليلية للنمط الهيكلي للتجارة الخارجية من تبيان درجة التركـز السـلعي سـواء للصادرات أو الواردات و الذي تم تفسيره سابقا بمدى سيطرة سلعة معينة أو مجموعة سلعية معينة علـى إجمالي الصادرات أو إجمالي الواردات على حد سواء، و سنحاول إبراز الهيكل السلعي للتجارة الخارجية الجزائرية استنادا إلى التصنيف الذي جرت عليه العادة وهو التصنيف بواسطة الفئات الاقتصادية الكبـرى (C.G.C.E) [1] والذي تم إعداده تبعا لتصنيف الفئات الاقتصادية الكبرى المعتمـد مـن طـرف الأمـم المتحدة منذ سنة1971.

حيث سنتناول التركيب السلعي للصادرات و الواردات الجزائرية من خلال مطلبين على الترتيـب وذلك من خلال تحليل الجداول و المنحنيات التي تعبر عن الحصيلة الرقميـة للهيكـل السـلعي للتجـارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2002-2010) والتي تلخص في مجملها مجموعة مـن الاسـتنتاجات ندرجها عقب تحليل البيانات.

المطلب الأول: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية (2002-2010)

تجدر الإشارة إلى أن الصادرات الجزائرية تتميز بعدم التنوع في ظل هيمنة قطاع النفط على باقي المجموعات الاقتصادية الأخرى وللإشارة فقد قسمت المجموعات السلعية إلى سبعة أصناف و هي تضـم (المواد الغذائية، الطاقة والزيوت، المواد الخام، منتجات نصف مصنعة، سلع التجهيزات الفلاحية، سـلع التجهيزات الصناعية، السلع الاستهلاكية) وتضم كل مجموعة عدة سلع رئيسية نـدرجها ضـمن تحليلنـا لبيانات الجدول رقم (07).

يمكن تحليل النمط الهيكلي للصادرات الجزائرية من خلال استعراض كل فئة من الفئات السـلعية الكبرى وقياس مدى مساهمتها في إجمالي الصادرات السلعية وذلك على النحو المبين في الجـدول رقـم (07) و الشكل رقم (12) على التوالي.

---

[1] CLASSIFICATION PAR GRANDES CATEGORIES ECONOMIQUE.

الجدول رقم: (07)

التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

الوحدة:(مليون دولار)

السنوات / مجموعات الاستعمال	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	المجموع بالمليار دولار
المواد الغذائية	35	48	59	67	73	88	119	113	305	0.9
الطاقة والزيوت	18091	23939	31302	45094	53429	58831	77361	44128	55046	407.2
المواد الخام	51	50	90	134	195	169	334	170	165	1.4
منتجـــات نـــصف مصنعــــة	551	509	571	651	828	993	1384	692	1089	7.3
سلع التجهيزات الفلاحيـــــة	20	1	-	-	1	1	1	-	-	0.02
سلع التجهيزات الصناعية	50	30	47	36	44	46	67	42	27	0.4
الســــلع الاستهلاكية	27	35	14	19	43	35	32	49	33	0.03
المجموع	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	56665	417.4

(*): نتائج تقديرية بالنسبة لبيانات الصادرات الجزائرية لسنة 2010 .

Source:- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupe d'utilisation, période 2000 à 2010, exportation.

نسجل بالرجوع إلى البيانات الواردة في الجدول رقم (07) و للوهلة الأولى القـيم المرتفعـة جـدا لصادرات الطاقة والزيوت والتي تقارب القيمة الإجمالية للصادرات وهو ما تحدثنا عنه بالتفصيل وفسرناه في المبحث السابق بما لا يدع مجالا للخوض فيه مرة أخرى.

أما عن باقي المجموعات السلعية الأخرى والتـي تمثـل مجتمعـة(الصـادرات خـارج قطـاع المحروقات) فنفسر تغيراتها خلال فترة الدراسة كل على حدى حتى يتسنى لنا فهمها بالشكل الصحيح.

الفرع الأول: مجموعة المواد الغذائية

تمثل هذه المواد نسبة لا بأس بها من إجمالي الصادرات خارج قطاع المحروقات حيـث سـجلت أدنى قيمة لها سنة 2002 بـ 35 مليون دولار وظلت في ارتفاع مستمر خلال السنوات الموالية و حتـى سنة 2009 أين شهدت أول انخفاض لكنه طفيف بقيمة 6 مليون دولار، لتعاود الصـعود وتشـهد قفـزة

نوعية سنة 2010 أين بلغت أقصاها بقيمة 305 مليون دولار، وتجدر الإشارة إلى أن هـذه المجموعـة تضم عدة منتجات غذائية أهمها التمور بمختلف أنواعها بالإضافة للمياه المعدنية و الغازية. [1]

الفرع الثاني: المواد الخام

شهدت هذه المجموعة تطورا متذبذبا خلال فترة الدراسة تراوحت قيمتها بين الانخفـاض تـارة و الارتفاع تارة أخرى، حيث انخفضت بقيمة طفيفة جدا سنة 2003 و في السنوات الـثلاث المواليـة لهـا شهدت تزايدا مستمرا لتحقق سنة 2006 ما قيمته 195 مليون دولار، ثم انخفضت سنة 2007 إلـى مـا قيمته 169 مليون دولار لترتفع مرة أخرى سنة 2008 بحوالي ضعف قيمة السنة السابقة لهـا، لتتراجـع مرة أخرى خلال السنتين الأخيرتين من الدراسة وتستقر عند قيمة 165 مليون دولار سنة 2010، وتجدر الإشارة إلى أن أهم صادرات هذه المجموعة تتمثل في الفوسفات، فضلات الحديـد و الفـولاذ، الجلـود و مشتقاتها و الملح.

الفرع الثالث: المنتجات نصف المصنعة

نلاحظ على هذه المجموعة فيما يتعلق بالارتفاع و الانخفاض نفس ما يلاحـظ علـى المجموعـة السابقة لكن فيما يتعلق بالقيم فهذه المجموعة تصنف ثانية بعد مجموعة الطاقة و الزيوت، حيـث شـهدت هذه المجموعة أدنى قيمة لها سنة 2003 بما قيمته 509 مليون دولار وأعلى قيمة لهـا سـجلت سـنة 2008 بـ 1384 مليون دولار، وتتضمن هذه المجموعة صـناعة البتروكيماويـات و الصـناعات الحديدية و صادرات الأسمدة.[2]

الفرع الرابع: سلع التجهيزات الفلاحية

فيما يتعلق بهذه المجموعة فالكلام مختصر جدا حيث بعد تحقيق هذه المجموعة لما قيمته 20 مليون دولار سنة 2002 انخفضت وعرفت تراجعا كبيرا حتى قيمة واحد مليون دولار سنة 2003 ولم تتعـدى حاجز هذه القيمة طوال السنوات الموالية إلى غاية سنة 2010.

---

[1] وزارة التجارة، مديرية تقييم التجارة الخارجية و تنظيمها، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجـارة الخارجيـة للجزائـر،2007، ص:06.

[2] وزارة التجارة، المرجع السابق، ص:06.

الفرع الخامس: سلع التجهيزات الصناعية

تميزت قيمة هذه المجموعة بالتذبذب طوال فترة الدراسة أي بالارتفاع تارة و الانخفــاض تــارة أخرى وقد سجلت أعلى نسبة لها على غرار باقي المجموعات سنة 2008 وذلك بقيمة 67 مليــون دولار وتراجعت تراجعا ملحوظا إلى ما قيمته 27 مليون دولار وذلك خلال آخر سنة مــن الدراســة أي 2010 وقد بلغ معدل صادرات هذه المجموعة خلال التسع سنوات لفترة الدراسة ما معدله 43 مليون دولار.

الفرع السادس: السلع الاستهلاكية

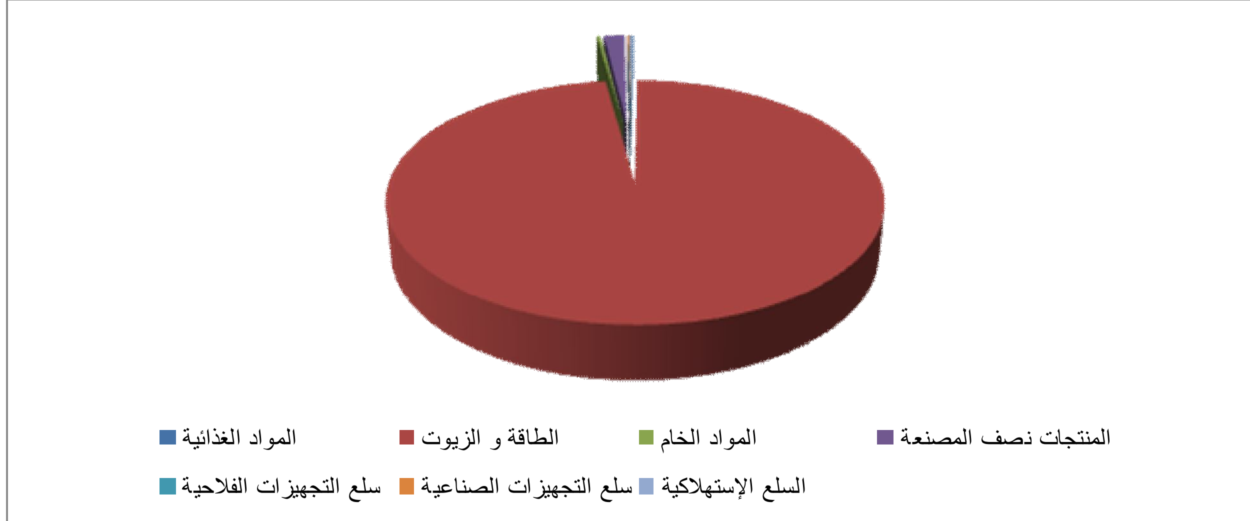
تميزت قيمة هذه المجموعة خلال فترة الدراسة عموما بالتذبذب هي الأخرى مقارنة بســابقاتها أي أنها لم تأخذ مسارا معينا سواء بالزيادة أو بالنقصان إلا أن الملاحظة الهامة على هذه المجموعــة و التــي تحسب لها أنها حققت أعلى مستوى لها سنة 2009 بقيمة 49 مليون دولار وذلك علــى عكــس بــاقي المجموعات السلعية السابقة الدراسة و تتمثل مكونات هذه المجموعة بالأساس فــي المــواد الصــيدلانية، المواد الفخارية، مواد التجميل ومواد التنظيف. [1]

يتضح لنا من خلال الدائرة النسبية الموالية شكل رقم (12) مساهمة كل مجموعة سلعية مما ســبق شرحها إلى إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2002-2010).

[1] وزارة التجارة، المرجع السابق، ص:05.

شكل رقم: (12)

نسبة كل مجموعة استغلال إلى إجمالي الصادرات الجزائرية خلال الفترة(2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (07).

يتضح لنا من خلال الدائرة النسبية القيم المرتفعة جدا لصادرات الطاقة والزيوت.

المطلب الثاني: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية (2002-2010)

من خلال استعراضنا لتطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة(2002-2010) وذلك في المبحث الأول من الفصل الثاني للدراسة تناولنا القيم الإجمالية للواردات الجزائرية، واتضح لنا من خلال الشكل رقم (08) أن قيمة الواردات في تزايد مستمر طوال فترة الدراسة ولم تشهد أي تراجع في أي سنة من سنوات الدراسة نتيجة لدخول الجزائر مرحلة اقتصاد السوق وحتمية الانفتاح الاقتصادي على الخارج.

وبهدف توضيح هيكل وبنية الواردات الجزائرية، واستنباط بعض السمات وما يميز كل مجموعة عن الأخرى، حيث تتبعنا في تقسيم هذه المجموعات نفس نمط تقسيم الصادرات، كما سندرس كل فئة من فئات السلع التي تكون الواردات الجزائرية و إسهام كل منها في المجموع العام لهذه الواردات وهو ما نبينه في الجدول الموالي رقم (08) وذلك على النحو التالي:

الجدول رقم: (08)

التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

الوحدة:(مليون دولار)

السنوات / مجموعات الاستعمال	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	*2010	المجموع بالمليار دولار
المواد الغذائية	2740	2678	3597	3587	3800	4954	7813	5863	6027	41.1
الطاقة والزيت	145	114	173	212	244	324	594	549	945	3.3
المواد الخام	562	689	784	751	843	1325	1394	1200	1406	8.9
منتجات نصف مصنعة	2336	2857	3645	4088	4934	7105	10014	10165	9944	55.1
سلع التجهيزات الفلاحية	148	129	173	160	96	146	174	133	330	1.6
سلع التجهيزات الصناعية	4423	4955	7139	8452	8528	8534	13093	15139	15573	85.8
السلع الاستهلاكية	1655	2112	2797	3107	3011	5243	6397	6145	5987	36.4
المجموع	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40212	232.3

Source:- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution du commerce extérieur de l'algerie par groupe d'utilisation, période 2000 à 2010, importation.

سنتناول بيانات الجدول رقم (08) من خلال استعراض تطور كل مجموعة سلعية من المجموعات المدرجة ضمن هذا الجدول كل على حدى لأن الدراسة في هذا المبحث تتناول توضـــيح الـــنمط الهيكلـــي للتجارة الخارجية الجزائرية وهذا بعد تناولنا لإجمالي المبادلات التجارية في جزئية سابقة مـــن الدراســـة، ونلاحظ من خلال استعراض بيانات الجدول رقم (08) ما يلي:

الفرع الأول: مجموعة المواد الغذائية

عرفت هذه المجموعة من حيث الزيادة و النقصان مسارا لا يختلـــف عـــن مســـارها فـــي حالـــة الصادرات، حيث عرفت ارتفاعا مستمرا انطلاقا من أول سنة للدراسة 2002 وضلت كـــذلك بمعـــدلات مختلفة ومتزايدة حتى سنة 2008، لتشهد سنة 2009 تراجعا نوعيا قدر بحوالي 1950 مليـــون دولار، لتعاود الارتفاع مرة أخرى سنة 2010 لكن بمعدل ضئيل مثل ما قيمته 6027 مليون دولار.

تجدر الإشارة إلى أن أهم مكونات هذه المجموعة تمثلت بالدرجة الأولى في (الحبوب و الســـميد، الحليب و مشتقاته خصوصا الأجبان، الخضر الجافة، السكر و السكريات، القهوة و الشاي، الحبوب الجافة

و اللحوم) و أن واردات هذه المجموعة شكلت ما معدله 17.7 % من إجمالي الواردات الجزائرية خـــلال فترة الدراسة. [1]

الفرع الثاني: الطاقة و الزيوت

سجلت الواردات الجزائرية من الطاقة والزيوت ما قيمته 145 مليـــون دولار ســـنة 2002 ثـــم انخفضت هذه القيمة في السنة الموالية بمقدار 31 مليون دولار لتعاود الارتفاع ســـنة 2004 وظلـــت فـــي تزايد مستمر على طول الفترة (2004-2008) لتسجل سنة 2009 انخفاضا قيمته 45 مليون دولار يعود سببه إلى نفس سبب تراجع صادرات الجزائر من نفس المجموعة السلعية خلال نفس السنة وهـــو تراجـــع الأسعار العالمية للنفط في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية ثم ارتفعت قيمة واردات هذه المجموعة في سنة 2010 بمعدل نمو يساوي 72.1%.

في ما يتعلق بنسبة مســـاهمة هـــذه المجموعـــة إلـــى إجمـــالي الـــواردات الجزائريـــة خـــلال الفترة (2002-2010) فقد سجلت ما نسبته 1.4% من إجمالي الواردات وتفسر ضآلة هذا المعـــدل إلـــى اعتبار أن الجزائر دولة بترولية وبالتالي فهي لا تستورد إلا جزء ضئيل من المنتجات البترولية المكررة.

الفرع الثالث: المواد الخام

اتسمت الواردات الجزائرية من هذه المجموعة بالتزايد خلال الثلاث سنوات الأولى من الدراسة ثـــم انخفضت سنة 2005 لتعاود الارتفاع مرة أخرى، وخلال الثلاث سنوات الموالية وحتى سنة 2009 أيـــن سجلت تراجعا بقيمة 194 مليون دولار لترتفع مرة أخرى خلال آخر سنة من الدراسة أين حققت ما قيمته 1406 مليون دولار، وقد ساهمت هذه المجموعة في إجمالي الواردات الجزائرية خلال فتـــرة الدراســـة بنسبة 3.8% ويرجع تواضع هذه النسبة إلى ضعف الجهاز الإنتاجي الجزائري.

الفرع الرابع: المنتجات النصف المصنعة

يلاحظ على هذه المجموعة من الواردات السلعية أنها شهدت تزايدا مستمرا في قيمتها، انطلاقا من سنة 2002 وحتى سنة 2009 حيث انتقلت قيمتها من 2336 مليون دولار ســـنة 2002 إلـــى 10165 مليون دولار سنة 2009 لتسجل تراجعا سنة 2010 قدر بـــ221 مليون دولار عن سنة 2009.

للإشارة فإن واردات الجزائر من هذه المجموعة السلعية ساهمت في مجموع واردات الفترة بنسبة 23.7% أي أنها شكلت حوالي ربع الواردات الجزائرية خلال فترة الدراسة.

[1] www.mincommerce.gov.dz/fichiers08/rapsem08.pdf , p: 07.

الفرع الخامس: سلع التجهيزات الفلاحية

شهدت الواردات السلعية من التجهيزات الفلاحية في الجزائر خلال فترة الدراسة نمــوا متذبــذبا حيث قدرت ب 148 مليون دولار سنة 2002 ثم انخفضت سنة 2003 إلى ما قيمته 129 مليون دولار، لتسجل خلال الفترة (2004-2006) انخفاضا من 173 مليون دولار إلى 96 مليون دولار بينما ســجلت تزايدا مستمرا خلال الفترة (2007-2010) أين حققت قيمة 330 مليون دولار سنة 2010.

والجدير بالذكر أن هذه المجموعة السلعية ساهمت بأقل نسبة إلى إجمالي الواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010) بنسبة 0.7% وهي التي لم تصل إلى معدل 1% وهو ما يفســر اعتمــاد قطــاع الزراعة الجزائري على الوسائل التقليدية.

الفرع السادس: سلع التجهيزات الصناعية

بالنسبة لهذه المجموعة يتضح لنا جليا أن هذه المجموعة شكلت أعلى القيم علــى مــدار ســنوات الدراسة ولم تسجل أي تراجع في قيمتها، مما جعلها تحتل المرتبة الأولى من إجمــالي الــواردات بنســبة مساهمة قدرت ب 36.9% حيث انتقلت من 4423 مليون دولار خلال سنة 2002 واستمرت في التزايد حتى 2010 أين سجلت 15573 مليون دولار وهو ما يفسر دون شك اتجاه سياسة التخطيط الاقتصــادي الجزائري نحو تطوير قطاع الإنتاج الصناعي.

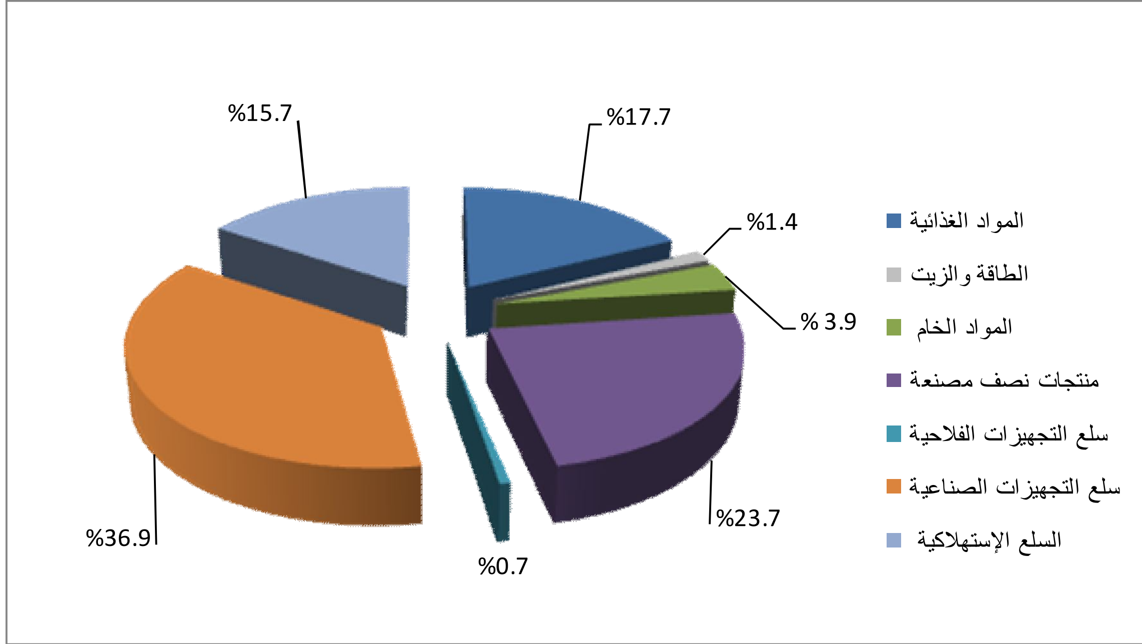
الفرع السابع: السلع الاستهلاكية

شهدت هذه المجموعة السلعية وعلى غرار المجموعة السابقة نموا متواصلا حيــث ســجلت أول انخفاض لها خلال فترة الدراسة سنة 2006 ثم تزايدت مرة أخرى انطلاقا من سنة 2007 و حتى 2008 لتعاود الانخفاض سنة 2009 وحتى 2010 أين سجلت قيمة 5987 مليون دولار وقد سجلت أعلى قيمــة لها خلال مرحلة الدراسة بقيمة 6397 مليون دولار وكان ذلك سنة 2008، للإشارة أن أهم مكونات هــذه المجموعة السلعية تمثلت في (الأدوية، السيارات السياحية، لواحق السيارات، أثاث منزلي، أجهزة التجميد؛ عجلات السيارات، الخشب المضغوط) وقد شكلت الواردات من هذه السلع نســبة 15.7% مــن إجمــالي الواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010).

و يتضح لنا جليا من خلال الشكل رقم(13) مساهمة كل مجموعة استغلال في إجمــالي الــواردات الجزائرية.

الشكل رقم: (13)

نسبة كل مجموعة استغلال إلى إجمالي الواردات الجزائرية خلال الفترة(2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (08).

تلخيصا لما جاء ضمن التحليل السابق للجدول رقم (08) ومن خلال استعراض البيانات السابقة من خلال الشكل رقم (13) يمكن الإشارة إلى أن مجموعة سلع التجهيزات الصناعية قد استحوذت على أعلى نسبة من إجمالي السلع المستوردة خلال الفترة (2002-2010) بنسبة 36.9% كما يمكن تسجيل أن فئة المنتجات نصف المصنعة احتلت المرتبة الثانية و بلغت حصتها من إجمالي الواردات الجزائرية خلال نفس الفترة حوالي 55.1 مليار دولار بنسبة مساهمة قدرت ب 23.7%.

بينما جاءت في المرتبة الثالثة و الرابعة كل من فئة المواد الغذائية و السلع الاستهلاكية على الترتيب حيث ساهمت الأولى بنسبة 17.7% بينما ساهمت الثانية بنسبة 15.7% إلى إجمالي الواردات الجزائرية خلال فترة الدراسة.

وعلى اعتبار أن تقييم الواردات ضم سبعة مجموعات سلعية فقد جاءت في المراتب الثلاث الأخيرة كل من مجموعة المواد الخام، الطاقة والزيوت وأخيرا منتجات التجهيزات الفلاحية بنسبة 0.7% وقد فسرنا فيما سبق أسباب ضعف نسبة مساهمة هذه المجموعات السلعية إلى إجمالي الواردات.

المبحث الثالث:

التوزيع الجغرافي لأهم المبادلات التجارية الخارجية للجزائر (2002-2010)

من خلال هذا المبحث سنقوم بدراسة النمط الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية خــلال مرحلــة الدراسة، والذي من خلاله يتم التعرف على أهم المناطق التــي تشــكل ســوقا لامتصــاص الصــادرات الجزائرية أو التي تشكل الجزائر سوقا لها.

بغرض إبراز اتجاه المبادلات التجارية الجزائرية نحو مختلف دول العالم أو التكتلات الاقتصــادية الدولية، قسمت هذه الأخيرة إلى مجموعات يتم من خلالها دراسة الوزن النسبي لكل طرف في اســتيعاب الصادرات وفي الحصول على الواردات.

وقد تضمن هذا التقسيم سبعة مجموعات ضمت (الاتحاد الأوربي، منطقــة التعــاون والتنميــة الاقتصادية دون الدول الأوربية، باقي الدول الأوربية غير المنضمة للإتحاد الأوربي، أمريكــا الجنوبيــة، آسيا دون الدول العربية، دول المحيط، الدول العربية دون المغرب العربي، دول المغرب العربي، وأخيرا باقي الدول الإفريقية).

حيث سنحاول في خطوة أولى معرفة الوزن النسبي لمجموعة من التكتلات الاقتصادية الدولية، ومن ثم في خطوة أخرى من معرفة الوزن النسبي لبعض الدول فرادى والتي تشكل أهم الزبائن وأهم الموردين بالنسبة للجزائر على حد سواء.

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية (2010-2002)

من السائد أن السوق الأوربية تمثل أهم المناطق التي تشكل سوقا مهما لامتصــاص الصــادرات الجزائرية على مختلف المجموعات السلعية، ولمعرفة ما مدى مصداقية هذه الحقيقة وحقائق أخرى، نقــوم بتفحص معطيات الجدول الموالي رقم(09) والذي يبرز النصيب النسبي لمجموعات من الدول والتكــتلات الاقتصادية في استيعاب الصادرات الجزائرية.

الجدول رقم: (09)

التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

السنوات / المناطق الاقتصادية	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	المجموع مليون دولار	النسبة %
الاتحاد الأوروبي	12100	14503	17396	25593	28750	26833	41246	23186	27943	217550	52.1
منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوربية)	4602	7631	11045	14963	20546	25387	28614	15326	20237	148360	35.5
باقي الدول الأوروبية	130	123	91	15	7	7	10	7	18	408	0.1
أمريكا الجنوبية	950	1220	1902	3124	2398	2596	2875	1841	2303	19210	4.6
آسيا(دون الدول العربية)	456	507	686	1218	1792	4004	3765	3320	4171	19919	4.8
دول المحيط	38	0	-	-	-	55	-	-	-	93	0
الدول العربية (دون المغرب العربي)	248	355	521	621	591	479	797	564	764	4940	1.2
دول المغرب العربي	250	260	407	418	515	760	1626	857	1133	6226	1.5
باقي الدول الإفريقية	50	13	26	49	14	42	365	93	96	748	0.2
المجموع	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	56665	417454	100

Source:- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution du commerce extérieur de l'algerie par régions économiques, période 2000 à 2010, exportation.

من خلال تحليل بيانات الجدول رقم (09) يتبين لنا ما يلي:

يتضح أن القارة الأوربية في مجملها استحوذت على حصة الأسد من الصادرات الجزائرية، حيث شكل الإتحاد الأوربي على وجه الخصوص منفذا رئيسيا للصادرات الجزائرية، فقد بلغت حصتها من إجمالي الصادرات خلال الفترة (2002-2010) ما نسبته52.1% أي أن أكثر من نصف الصادرات الجزائرية خلال فترة الدراسة كانت موجهة إلى القارة الأوربية، حيث استقطبت هذه الأخيرة سنة 2002 ما قيمته 12230 مليون دولار و تميزت بالانخفاض تارة و الارتفاع تارة أخرى، لكن بمعدلات متقاربة لتستقر سنة 2010 عند 27961 مليون دولار، غير أنها سجلت أعلى قيمة لها سنة 2008 بقيمة 41256

مليون دولار بمساهمة قدرت بـــ 52% إلى إجمالي الصادرات، ويرجع ذلك لعدة تبعات اقتصادية أثرت في حجم الصادرات و توجهاتها.

بالنسبة لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية فقد أخذنا بعين الاعتبار كل الـــدول المنضـــمة عـــدا الدول الأوربية حيث سجلت الصادرات الجزائرية إلى هذه الدول تزايدا مستمرا طـــوال الفتـــرة (2002-2008) لتتراجع سنة 2009 بما مقداره 13288 مليون دولار تأثرا بالأزمة العالمية التي مست بالدرجـــة الأولى الو.م.أ وقد استقطبت دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية عـــدى الـــدول الأوربيـــة حـــوالي 35.5% من إجمالي الصادرات الجزائرية، حيث مثلت هذه المجموعة ثاني أهم الأسواق بالنسبة للجزائـــر بعد الاتحاد الأوربي.

أما القارة الأمريكية الجنوبية بالإضافة إلى القارة الآسيوية دون الدول العربية فكـــلا المجمـــوعتين ساهمت بنسبة متقاربة في امتصاص الصادرات الجزائرية، حيث ســـجلت الأولـــى نســـبة 4.6% بينمـــا ساهمت الثانية بنسبة 4.8% من إجمالي صادرات الجزائر للفترة (2002-2010).

أما دول المحيط والتي تضم كل من (نيوزلندا و استراليا) فقد سجلت نسب تكـــاد تكـــون منعدمـــة خلال الست سنوات من مجموع التسع سنوات محل الدراسة و بالتالي فنسبة مساهمتها خلال هـــذه الفتـــرة تعتبر مساوية للصفر.

بالنسبة للدول العربية (دون دول المغرب العربي) و التي تضم 16 دولة فلم تحقق النتائج المرجوة منها لغياب تكامل اقتصادي عربي على أرض الواقع، وقدرت مســـاهمتها بــــ 1.2% فـــي اســـتقطاب الصادرات الجزائرية، حيث سجلت أدنى قيمة لها سنة 2002 وبلغت 248 مليون دولار، بينمـــا ســـجلت أعلى نسبة وبلغت 797 مليون دولار وذلك سنة 2008، ثم انخفضت قليلا سنة 2009 إلى 564 مليـــون دولار، لتعاود الصعود مرة أخرى سنة 2010 إلى قيمة 764 مليون دولار ويرجع ذلك بالأســـاس إلـــى نشاط الجزائر في ظل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي تسعى لرفع حجم التجارة العربية البينية.

أما دول المغرب العربي و التي ضمت (المغرب، موريتانيا، تونس، ليبيا) فرصيد مســـاهمتها فـــي استقطاب الصادرات الجزائرية لا يختلف كثيرا عن رصيد باقي الدول العربية، حتى أنها في المعدل العـــام سجلت نسبة أكثر من نسبة باقي الدول العربية و ربما ساعدها في ذلك عامل التقارب الجغرافي.

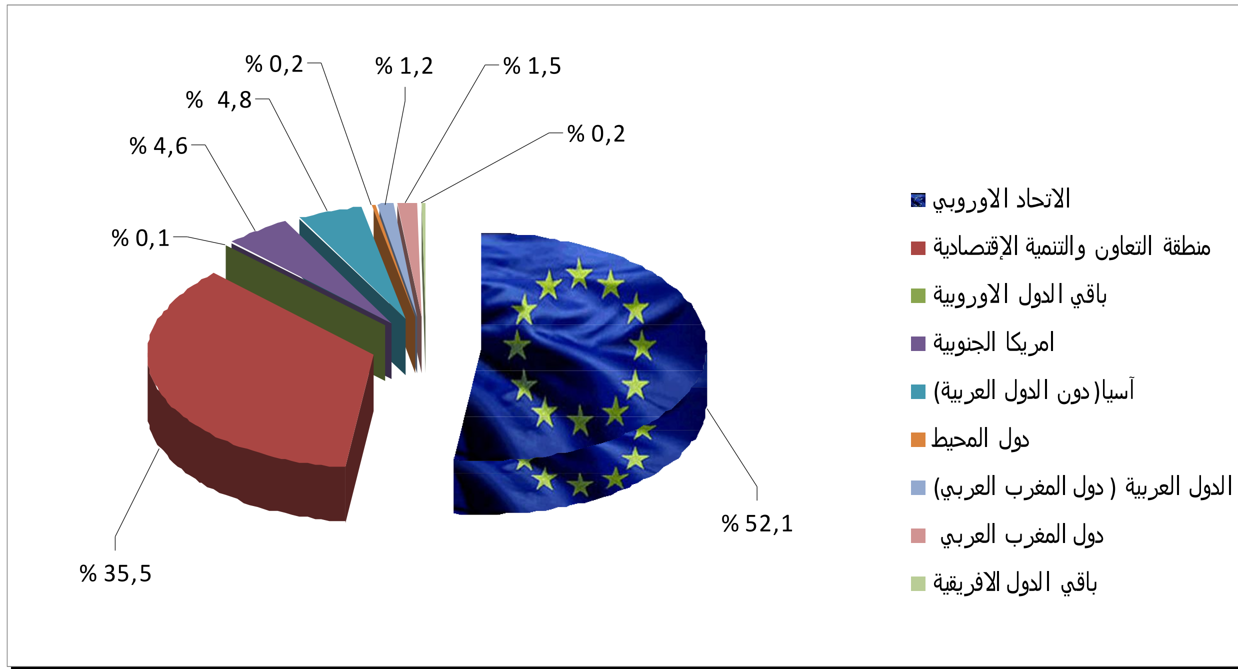
و عليه فالدول العربية مجتمعة والتي يبلغ عددها 20 دولـــة شـــكلت ســـوقا ثانويـــة للصـــادرات الجزائرية؛ حيث لم تستقطب في مجملها حتى2.7% من إجمالي الصادرات الجزائريـــة، وصـــدرت لهـــا الجزائر ما قيمته 11166 مليون دولار خلال فترة الدراسة وهذه القيمة لم تبلغ حتى أدنى قيمـــة ســـجلتها سوق الإتحاد الأوروبي في أي سنة من سنوات المرحلة(2002-2010).

بالنسبة لآخر مجموعة و هي دول القارة الإفريقية، فلا يختلف ما يلاحظ عليها عما لاحظناه علـــى دول المحيط و بالتالي و بالمختصر المفيد فهي تمثل أضعف الزبائن بالنسبة للجزائر.

و لاستنباط النتائج بشكل أوضح نتابع مساهمة كل منطقة اقتصادية فيما يتعلق باســـتقطاب الســـلع الجزائرية أي الصادرات من خلال الشكل الموالي شكل رقم (15) والذي يمثل الدائرة النســـبية للتوزيـــع الجغرافي للصادرات الجزائرية للفترة (2002-2010) و ذلك حسب المناطق الاقتصادية.

الشكل رقم: (14)

دائرة نسبية للتوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق الاقتصادية للفترة (2002/2010)



المصدر :من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (09).

من خلال قراءتنا للشكل رقم (14) نلاحظ هيمنة الصادرات الجزائرية نحـــو كـــل مـــن الإتحـــاد الأوربي و دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية على مجموع الصادرات الجزائرية، وشكلت أســـواق هاتين المجموعتين استقطابا لنحو 87.6 % من إجمالي الصادرات الجزائرية و ذلك خلال فترة الدراسة و منه نستنتج أن مساهمة باقي دول العالم في استيعاب الصادرات الجزائرية لم تتعد حاجز 15%، وبالتـــالي يعتبر الإتحاد الأوربي أهم زبون بالنسبة للجزائر.

و إزاء هذه النسب يمكن إرجاع الأمر إلى النمط الهيكلي للصادرات الجزائرية والـــذي أوضـــحناه في المبحث السابق، ذلك على اعتبار أن أهم صادرات الجزائر تمثله الصادرات البترولية و التـــي تســـجل أعلى مستويات الطلب في الدول المتقدمة أي في كل من دول أوربا و أمريكا خاصة الو.م.أ، إضافة إلـــى الموقع الهام للجزائر من خلال توسطها للساحل الجنوبي للبحر المتوسط ما يجعلها قريبة لأوربا وهو مـــا يسهل التبادل التجاري مع دول القارة الأوربية،[1] إضافة لعامل تاريخي يتعلق بالاســـتعمار الفرنســـي و الذي لا يزال أثره يطفو على سطح المبادلات التجارية الخارجية للجزائر.

المطلب الثاني: ترتيب أفضل عشر عملاء بالنسبة للجزائر خلال الفترة(2002-2010)

من خلال بيانات الجدول رقم (01) المبين في الملحق رقم(01) يتضـــح لنـــا أن أفضـــل زبـــون للجزائر على مستوى الدول فرادى يعود للو.م.أ حيث لم تتنازل عن مركز الريادة طوال الفترة (2002-2010) وقد استوعبت خلال مرحلة الدراسة ما نسبته 23.7% من إجمالي الصادرات الجزائرية.

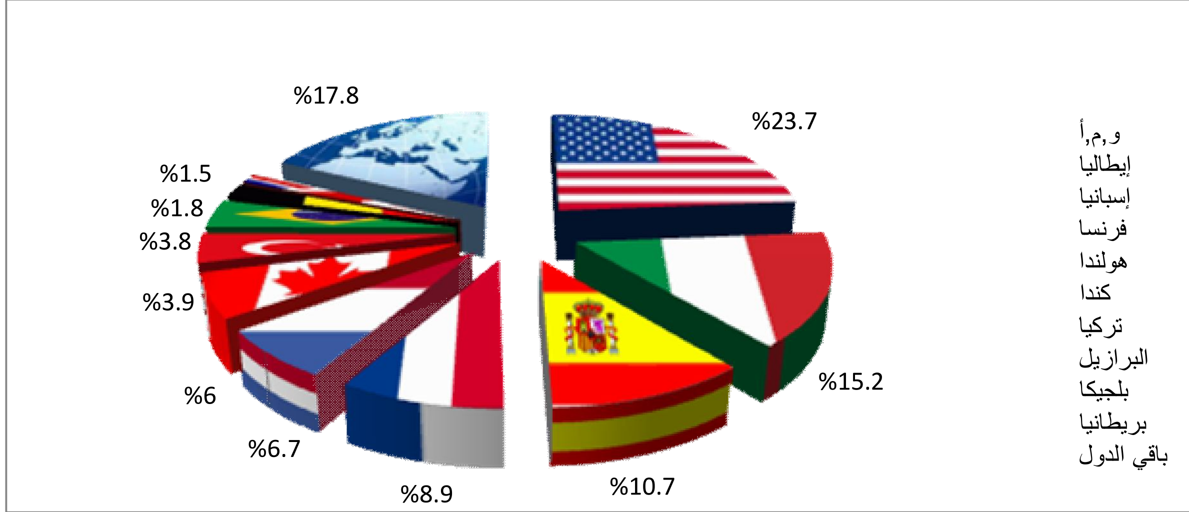
وسنوضح من خلال الشكل الموالي رقم (15) ترتيب أفضل عشرة زبائن للجزائـــر خـــلال فتـــرة الدراسة اعتمادا على بيانات المر كز الوطني للإعلام و الإحصاء المبينة في الجدول رقم (01) المبين في الملحق رقم(01) من الدراسة.

---

(1) داودي بروك، تأثير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني -دراسة قياسية على الجزائر الفترة(1967-2006)-، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2008، ص:108.

الشكل رقم: (15)

الدائرة النسبية لأفضل عشر عملاء بالنسبة للجزائر خلال الفترة(2002-2010)



المصدر:من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم(01) في الملحق رقم (01).

بالنسبة للمرتبة الأولى عادت للو.م.أ حيث لم تتنازل عن مركز الريادة طــوال الفتــرة (2002-2010) وقد استوعبت خلال مرحلة الدراسة حوالي ربع الصادرات الجزائرية.

أما إيطاليا فاحتلت المرتبة الثانية على طول الفترة السابقة باستيعابها نسبة 15.2% مــن إجمــالي صادرات الجزائر بمجموع ما قيمته 63335 مليون دولار.

في المرتبة الثالثة جاءت اسبانيا بنسبة 10.7% ثم فرنسا رابعــة بنســبة 8.9% وفــي المرتبــة الخامسة هولندا بنسبة 6.7% أما السوق الكندية فمثلت المرتبة السادســة باســتيعاب 6% مــن إجمــالي الصادرات الجزائرية و جاء في المرتبة السابعة و الثامنة كل مــن تركيــا و البرازيــل بنســبة 3.9% و 3.8% علــــــى الترتيب.

و الجدير بالذكر أن الثماني دول السابقة الذكر جاءت ضمن ترتيب أفضل عشر زبــائن بالنســبة للجزائر على طول فترة الدراسة.

أما بلجيكا فقد دخلت هذا الترتيب ستة مرات ساهمت فــي إجمــالي صــادرات الفتــرة (2002-2010) بنسبة 1.8% حيث غابت عن هذا الترتيب طول الفترة (2007-2009).

أما بالنسبة للبرتغال و بريطانيا فقد دخلتا الترتيب أربع مرات خلال التسع سنوات المغطـــاة مـــن الدراسة، أما الهند فجاءت عاشرة سنة 2007 و 2010 وفي ما يتعلق بألمانيا و كوريا الجنوبية فقد احتلت الأولى المرتبة العاشرة سنة 2002 بقيمة 426 مليون دولار و جاءت كوريا الجنوبية ثامنة سنة 2009.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية (2002-2010)

سنتابع التطور النسبي للأسواق المختلفة أو بالأحرى أفضل الموردين بالنسبة للجزائر من خـــلال تتبع نمط التوزيع الجغرافي حسب مختلف المجموعات الإقتصادية بالدرجة الأولى ثم على مستوى الـــدول فرادى و التي تعتمد عليها الجزائر في تموين أسواقها بمختلف السلع.

و الجدول الموالي رقم (10) يوضح مدى مساهمة كل مجموعة اقتصادية والتـــي تعتمـــد عليهـــا الجزائر في تحصيل وارداتها.

الجدول رقم: (10)

التوزيع الجغرافي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2002-2010)

السنوات / المناطق الاقتصادية	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	المجموع مليون دولار	النسبة%
الاتحاد الأوروبي	6732	7954	10097	11255	11729	14427	20985	20772	20473	124424	35.6
منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (دون الدول الأوربية)	2485	2242	3071	3506	3738	5363	7245	6435	6568	40653	17.5
باقي الدول الاوروبية	757	855	1097	1058	777	715	654	728	511	7157	3.1
أمريكا الجنوبية	385	657	1166	1249	1281	1672	2179	1866	2371	12736	5.5
آسيا (دون الدول العربية)	943	1206	1952	2506	3055	4318	6916	7574	8195	36665	15.8
دول المحيط (أوقيانوسيا)	127	472	56	31	-	-	-	2	-	263	0.1
الدول العربية (دون المغرب العربي)	366	418	525	387	493	621	705	1089	1157	5761	2.5
دول المغرب العربي	127	120	169	217	235	284	395	478	529	2554	2.5
باقي دول إفريقيا	87	125	175	148	148	231	395	350	408	2067	0.9
المجموع	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40212	232280	100

Source:- Centre National de l'informatique et de Statistique, évolution du commerce extérieur de l'algerie par régions économiques, période 2000 à 2010, importation.

من خلال تتبعنا لبيانات الجدول رقم (10)، ومن خلال التدقيق في مجموع القيم لكــل مجموعــة اقتصادية نجد أن الاتحاد الأوربي يحتل المرتبة الأولى من مجموع الأسواق الممونة للجزائــر، وبالتــالي فالسوق الأوربية تلبي أكثر من نصف حاجات الجزائر من السلع الأجنبية حيث بلغت مســاهمتها النســبية خلال فترة الدراسة إلى إجمالي الواردات الجزائرية 52.1%.

إذا أضفنا إلى مجموعة الاتحاد الأوربي باقي الدول الأوربية غير المنضــمة إلــى هــذا التكتــل الاقتصادي نجد في بعض سنوات الدراسة أن النصيب النسبي للواردات الجزائرية القادمة من أوربا قارب ثلثي واردات الجزائر.

أما بالنسبة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية عدا الدول الأوربية فقد صدرت للجزائــر خــلال فترة الدراسة حوالي 40.6 مليار دولار وبهذه القيمة احتلت هذه المجموعة المرتبة الثانية من حيث تموين السوق الجزائرية بالمنتجات الأجنبية.

أما الدول الأوربية غير دول الإتحاد الأوربي فتميزت قيمتها بالتذبذب أي بالتراوح بــين الزيــادة و النقصان، حيث سجلت أدنى قيمة لها سنة 2010 بقيمة 511 مليون دولار، بينما سجلت أعلى قيمة لهــا سنة 2004 بقيمة 1097 مليون دولار، وربما يفسر انخفاض القيم في السنوات الأخيــرة نظــرا لتوجــه بعض هذه الدول إلى الإنظمام إلى مجموعة الاتحاد الأوربي ما يفسر تحول نصيب هذه الدول إلى مجموع نصيب الإتحاد الأوربي من الواردات الجزائرية.

بالنسبة للقارة الآسيوية (دون الدول العربية) احتلت هذه المجموعة المرتبة الثالثة ضمن مجموعــة الموردين للجزائر، حيث مثلت حصتها حوالي 15.8% ويعود احتلال هذه المجموعة للمرتبة الثالثة للدور الكبير الذي تلعبه الصين في تمويل السوق الجزائرية بمختلف السلع و التجهيزات.

أما بالنسبة لدول المحيط فمعاملاتها التجارية مع الجزائر تكاد لا تذكر بنسبة مساهمة مساوية إلــى 0.1 % وهو نفس ما قلناه عن معاملات نفس المجموعة مع الصادرات السلعية للجزائر.

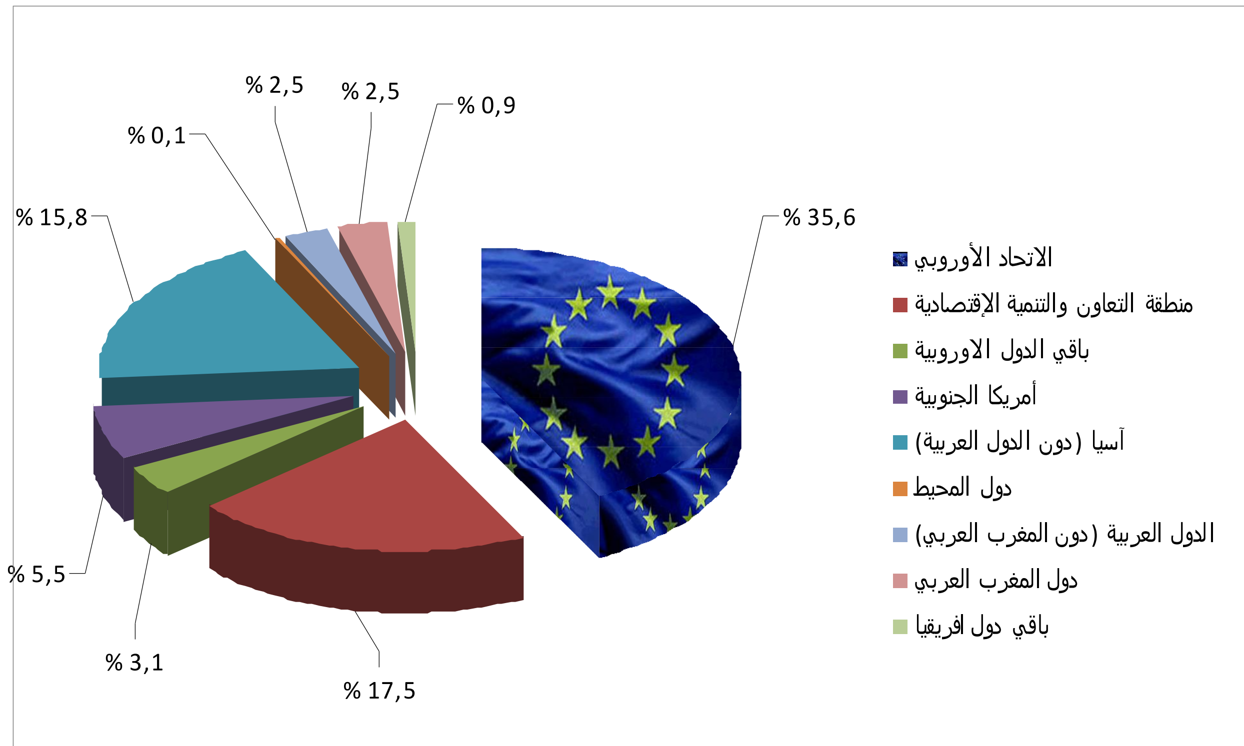
أما الدول العربية مجتمعة فقد بلغ مجموع صادراتها نحو الجزائر بـــ 8315 مليون دولار خــلال التسع سنوات المغطاة من الدراسة و لكي نوضح أنها نسبة ضئيلة فهي أقل من صادرات الاتحاد الأوربــي للجزائر و لسنة واحدة هي سنة 2004 أين بلغت هذه الأخيرة 10097 مليون دولار.

وقد بلغت الحصة النسبية للدول العربية في تموين الأسواق الجزائرية نسـبة 5% مـن إجمـالي الواردات الجزائرية للفترة (2002-2010) وهذا الرقم أو هذه النسبة تفسر أمرا و توضح آخـر؛ فهـي تفسر ضعف التجارة العربية البينية، وضآلة مبادلات الجزائر الخارجية مع العالم العربي في ظل منطقـة التجارة الحرة العربية الكبرى، كما توضح توجه المستهلك الجزائري نحو المنتجـات الأوربيـة و عـدم رغبته في المنتجات العربية.

أما بالنسبة لمجموعة دول إفريقيا فبيانات الجدول توحي تماما أن السوق الجزائرية في غنى عـن منتجاتها، لكن الشيء الإيجابي الذي يمكن حسابه لهذه المجموعة أن صادراتها نحو الجزائر تتزايـد مـن سنة لأخرى انطلاقا من سنة 2005 وحتى 2010.

الشكل رقم: (16)

الدائرة النسبية للتوزيع الجغرافي لواردات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية للفترة (2002-2010)



المصدر :من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (10).

من خلال ملاحظة الشكل (16) يتبين لنا للوهلة الأولى النتائج المستنتجة من تحليل الجدول رقم (11) وعلى وجه الخصوص الدور الرئيسي و البارز الذي يلعبه الإتحاد الأوربي في تموين السوق الجزائرية بمختلف السلع، كما يمكننا ملاحظة أن مجموعة الإتحاد الأوربي ومنطقة التعاون و التنمية الاقتصادية ساهمت مجتمعة بنسبة 71.1% إذا أضفنا لها مساهمة الدول الأوروبية غير المنضمة للاتحاد الأوربي تصبح النسبة 74.2% وبالتالي فإن ثلاثة أرباع الطلب الخارجي الجزائري يتم تلبية من خلال قارتي أمريكا الشمالية و أوروبا.

و بالتالي فبقية المجموعات الاقتصادية الأخرى و التي تشمل دول آسيا و إفريقيا و أمريكا الجنوبية، بما فيها الدول العربية الـ 20، فقد ساهمت أسواق هذه الدول مجتمعة خلال الفترة (2002-2010) بتموين السوق الجزائرية بنسبة 28.8% من إجمالي الواردات أي حوالي الربع.

ويمكن إرجاع تركز النمط الجغرافي للواردات الجزائرية في دول الإتحاد الأوربي إلى كون دول الإتحاد الأوربي من الشركاء التقليديين للجزائر منذ الاستقلال وحتى بعد تبني الجزائر للنظام الاشتراكي، وقد ظلت هذه الدول الممون الرئيسي لسياسات الصناعات المصنعة في وقت النظام الاشتراكي أو في ظل سياسات إعادة الهيكلة في الوقت الحالي، كما يمكن تفسير هذا النمط الجغرافي إلى أن هيكل الواردات الجزائرية يتضمن فئة التموين الصناعي و السلع الموجهة للتجهيز (نصف مصنعة) والمواد الغذائية، في ظل أن عرض هذه السلع يتركز أساسا في الدول المتقدمة التي تمثل البلدان الأوروبية معظمها.

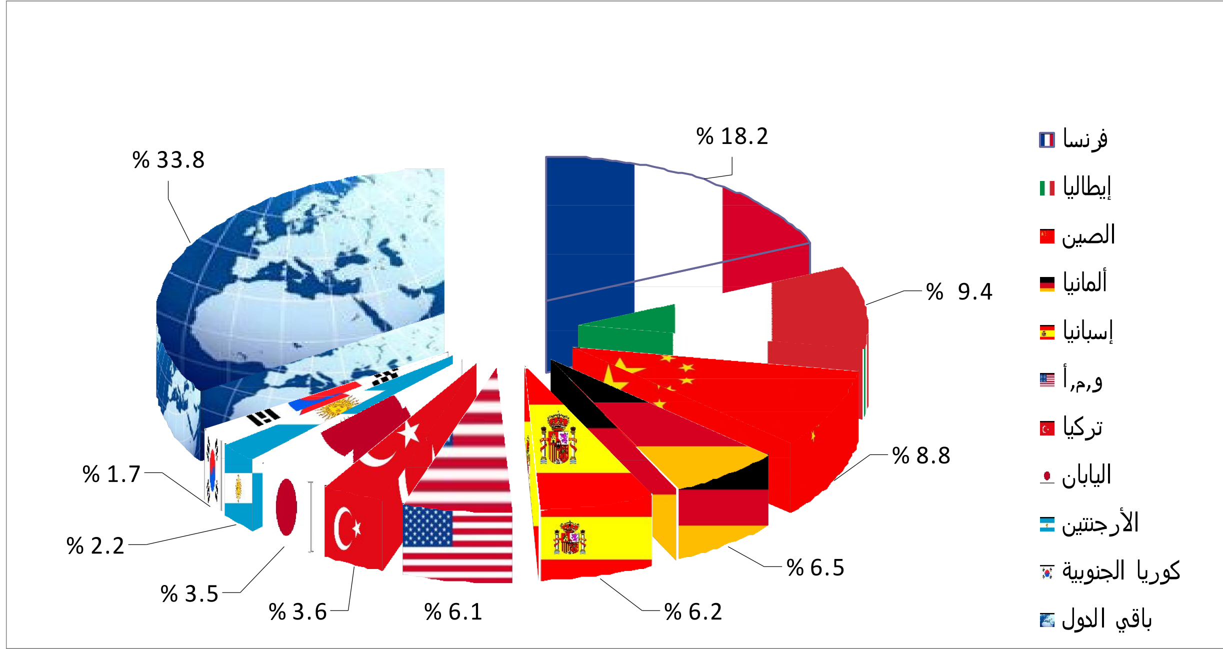
المطلب الرابع: ترتيب أفضل عشر موردين بالنسبة للجزائر خلال الفترة(2002-2010)

من خلال ملاحظتنا لبيانات الجدول رقم(02) في الملحق رقم (01) نجد أن هناك 16 دولة تبادلت فيما بينها احتلال المراكز العشرة الأولى لأفضل الموردين للسوق الجزائرية، كما نلاحظ على وجه الخصوص أن هناك ثماني دول تواجدت ضمن هذا الترتيب على طول فترة الدراسة (2002-2010) و هي: فرنسا - إيطاليا - الصين - ألمانيا - اسبانيا - الولايات المتحدة الأمريكية - تركيا - اليابان.

وسنوضح مساهمة الجزائر في استقطاب صادرات كل منها من خلال الشكل الموالي رقم(17).

الشكل رقم: (17)

الدائرة النسبية لأفضل عشرة موردين بالنسبة للجزائر خلال الفترة (2002-2010)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نتائج الجدول رقم (02) في الملحق رقم (01).

سجلنا على صعيد الترتيب أن فرنسا سجلت استقرارا في ترتيبها كأحسن مورد للجزائر باحتلالها المرتبة الأولى طوال فترة الدراسة و ذلك بمتوسط نسبة قدر بـ 18.2% من إجمالي الواردات، ما يعني أن حوالي خمس الطلب الخارجي للجزائر تلبيه السلع الفرنسية.

كما سجلنا على صعيد المساهمة النسبية الإجمالية للفترة (2002-2010) في الواردات الجزائرية أن إيطاليا جاءت ثانية بنسبة متوسطة قدرت بـ 9.4%، أما الصين فقد جاءت ثالثة بنسبة 8.8% لكن ما يحسب لها أنها كانت تحتل المرتبة الثامنة ضمن أفضل الموردين للجزائر سنة 2002 ثم قفزت على سلم الترتيب مع مرور كل سنة لتصبح ثالثة على طول الفترة (2006-2008) ثم قفزت مرة أخرى بحلول العام 2009 و تبادلت بذلك المرتبة الثانية مع إيطاليا و ظلت في نفس المرتبة حتى 2010، وهو ما يفسر دون شك النمو الرهيب للاقتصاد الصيني خلال فترة وجيزة من جهة و إقبال المستهلك الجزائري على السلع الصينية رخيصة الثمن من جهة أخرى.

أما ألمانيا و اسبانيا فقد مونت الأولى السوق الجزائرية بنسبة 6.5% بينما الثانية سجلت نسبة 6.2% من إجمالي واردات الجزائر من السلع.

بينما جاءت الو.م.أ في المرتبة السادسة بحوالي 6.1% في المتوسط من إجمالي الــواردات، أمــا تركيا جاءت سابعة بـــ 3.6% واليابان ثامنة بـــ3.5% كنسبة مساهمة في إجمالي الــواردات الجزائريـــة للفترة (2002-2010).

أما بالنسبة لباقي دول العالم التي سجلت ضمن هذا الترتيب فيحسب للأرجنتين تواجــدها ضــمنه ستة مرات بمساهمة بنسبة 2.2% من واردات الجزائر خلال الفترة المغطاة من الدراسة.

أما كل من كوريا الجنوبية، بريطانيا، بلجيكا، كندا، أوكرانيا، روسيا، البرازيل فقد دخلت الترتيـــب لسنة أو سنتين فقط من الفترة (2002-2010) ماعدا كوريا الجنوبية التي صنفت ثلاث مرات ضمن هذا الترتيب.

المبحث الرابع:

التجارة الجزائرية للخدمات ومكانتها في التجارة الخارجية الجزائرية

إن المتتبع للنتائج المسجلة فيما يتعلق بالتجارة الخارجية الجزائرية للخدمات، والتي يسميها البعض السلع غير المنظورة، يلاحظ وللوهلة الأولى أن هذا القطاع يشكل عبئا ثقيلا على الاقتصاد الوطني ويتبين ذلك من خلال نتائج ميزان الخدمات والتي تعتبر سلبية في معظمها.[1]

المطلب الأول: التجارة الخارجية الجزائرية للخدمات خلال الفترة (2000-2010)

بالنسبة للأهمية النسبية لتجارة الخدمات، فيمكن القــول أن الصـــادرات (متحصـــلات) الخــدمات الجزائرية نسبتها محتشمة جدا طوال العشرية السابقة للدراسة أي من سنة 1992 إلى 2001.

أما بخصوص الواردات الجزائرية للخدمات أي(المدفوعات)، فقد تواجدت الجزائر ضـــمن أكثـــر الدول العربية استيرادا للخدمات، إلى جانب كل من السعودية الكويت والأردن، ويتضح ذلـــك جليـــا مـــن خلال تزايد قيمة واردات الخدمات الجزائرية طوال فترة الدراسة. [2]

وفيما يلي الجدول رقم (11) والذي يبين تطور ميزان الخـــدمات الجزائـــري للفتـــرة (2000-2010) كما سنوضح من خلاله معدل التغطية المتعلق أيضا بالخدمات الجزائرية الخارجية، لنفس الفتـــرة اعتمادا على بيانات الديوان الوطني للإحصاء والتقرير الاقتصادي العربي الموحد، وبيانات ســـنوية لبنـــك الجزائر.

---

[1] آيات الله مو لحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية، دكتوراه علوم اقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر،2011، ص:166.

[2] عبد القادر عبد الهادي سويفي، مرجع سابق، ص:107- 108.

الجدول رقم: (11)

تطور ميزان الخدمات الجزائري للفترة (2000-2010)

الوحدة (مليار دولار).

السنوات	واردات الخدمات	صادرات الخدمات	الرصيد	معدل التغطية(%)
2000	2.36	0.91	(1.45 -)	38.56
2001	2.44	0.91	(1.53 -)	37.29
2002	2.48	1.30	(1.18 -)	52.42
2003	2.92	1.57	(1.35 -)	53.77
2004	3.86	1.85	(2.01 -)	47.93
2005	4.78	2.51	(2.27 -)	52.51
2006	4.78	2.58	(2.20 -)	53.97
2007	6.93	2.89	(4.09 -)	40.98
2008	11.08	3.49	(7.59 -)	31.50
2009	11.69	2.99	(8.69 -)	25.58
2010	11.90	3.57	(8.33 -)	30.00

- **O.N.S , annuaire statistiques de l'Algérie, résultat 1997-1999 n : 19,édition 2001, p345.**
- **Banque d'Algérie, rapport annule de la banque d' Algérie 2008. -**
- **Banque d'Algérie, Balance des paiements évalué en dollars P 174.**

من خلال الجدول السابق رقم (11) يتضح لنا الخلل الكبير في ميزان الخدمات الجزائري خلال المرحلة محل الدراسة من سنة 2002 إلى سنة 2010، حيث تبين أرقام الجدول أن حجم التدفقات الخارجية من الجزائر والمتمثلة أساسا في المدفوعات تفوق بكثير تلك الداخلة إليها والمتمثلة في المتحصلات من الخدمات.

المطلب الثاني: تحليل واقع التجارة الخارجية الجزائرية للخدمات

بالنسبة للسنوات 2001، 2002، 2003، فقد ظل العجز قائما وظل يتراوح بين عتبتـــي الواحـــد و اثنين مليار دولار بنسبة تغطية بلغت أدناها سنة 2001 بنسبة 37.29%.

حيث سجلت صادرات الخدمات لسنة 2002 قيمة 1.30 مليار دولار بينما بلغ حجــم الــواردات 2.48 مليار دولار مسجلا بذلك الميزان التجاري للخدمات عجزا قدر بــ 1.18 مليــار دولار أمريكـــي، حيث بلغ معدل التغطية لسنة 2002 نسبة52.42%.

ويرجع الأخصائيون العجز المسجل خلال هذه الفترة من الدراسة إلـــى خـــروج رؤوس الأمـــوال لغرض تسديد فوائد الديون التي تراجعت كثيرا نتيجة الدفع المسبق الذي انتهجتـــه الجزائـــر مـــن خـــلال اعتمادها على فوائض مالية نفطية معتبرة.

خلال السنوات 2004، 2005، 2006، تراوح العجز بين قيمة 2 مليـــار دولار و2.27 مليـــار دولار؛ أما بالنسبة لمعدل التغطية فقد بلغ سنة 2006 نسبة 53.97% وهي أعلى نسبة معدل تغطية على طول فترة الدراسة.

بالنسبة لسنة 2007 نسجل انخفاضا ملحوظا بمعدل التغطية حيث انخفض إلـــى نســـبة 40.98% وهو ما يعكس زيادة العجز خلال نفس السنة أين بلغ ما مقداره 4.09 مليار دولار وذلك نتيجـــة ارتفـــاع واردات الجزائر من الخدمات خلال نفس السنة أي 2007 حيث بلغت 347.26 مليار دينـــار جزائـــري مقابل 197.58 مليار دينار كصادرات محققا بذلك الميزان التجاري للخدمات عجـــزا بمقـــدار 159.68 مليار دينار جزائري.[(1)]

فيما يتعلق بالسنوات الثلاث الأخيرة من مرحلة الدراسة وهي الســـنوات 2008، 2009، 2010، فقد سجلت واردات الجزائر من الخدمات استقرارا في قيمتها لكن بمبالغ قاربت ضعف ماكانت عليه ســـنة 2007 حيث سجلت 11.08 مليار دولار سنة 2008 و 11.69 مليار دولار سنة 2009 وأخيرا 11.90 مليار دولار سنة 2010، بينما سجلت في الكفة الأخرى من الميزان التجاري عدم تجاوز حجم الصادرات الجزائرية من الخدمات قيمة 3.57 مليار دولار وهو ما يعادل حوالي 265.57 مليار دينـــار جزائـــري

(1) آيات الله مو لحسان، مرجع سابق، ص:168.

وهو ما يعكس بوضوح تراوح معدل التغطية بين 25 % و30 % خلال الثلاث السنوات الأخيرة من الدراسة.

من خلال ما سبق ذكره وتحليلنا للجدول السابق يتضح لنا جليا بأن قطاع الخدمات في الجزائر لم يحض بالاهتمام الكافي بل لا يزال يعاني من التهميش، حيث أنه ورغم القرارات والمواثيق السياسية التي اعتبرت القطاع من بين أهم القطاعات التي تساهم في تنمية التراكمات المالية إلا أن الأرقام لا تعبر إطلاقا عن حقيقة الوضع المراد الوصول إليه حيث لا تزال الأفكار مجرد حبر على ورق.

أمام الوضع القائم يجب العمل على إصلاح مختلف قطاعات الخدمات وعلى رأسها قطاع السياحة الذي عانى من التهميش واللامبالاة، وذلك من خلال القيام بتشجيع المستثمرين في هذا القطاع من الخواص أو القطاع العام بالإضافة، إلى تطوير الموارد البشرية الكفيلة بالنهوض بقطاع الخدمات في ظل ارتفاع الطلب على مثل هذه الكفاءات على المستويين العربي والإفريقي.

وبالتالي يجب بشكل عام معالجة الخلل في ميزان المدفوعات من خلال الاهتمام بعناصر الميزان التجاري الذي يؤثر عليه كثيرا بالإضافة إلى تأثره بأسواق النفط العالمية، على اعتبار أن ميزان الخدمات و ميزان رؤوس الأموال لم يتحسن و ضعهما من خلال تسجيليهما لأرقام سالبة بينما سجل ميزان المدفوعات الجزائري أرقاما معتبرة؛ و عليه يجب على المسؤولين وضع الخطط اللازمة و تطبيق الإصلاحات الملائمة التي تكون كفيلة بدرء الاختلالات التي يشهدها قطاع الخدمات الجزائري.

خلاصة الفصل الثاني:

توصلنا من خلال هذا الفصل إلى جملة من النتائج و الاستنتاجات التي نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمن هذا الفصل والتي ندرجها ضمن مجموعة النقاط التالية:

1. يعتبر قطاع التجارة الخارجية الجزائري من أهم القطاعات الاقتصادية وذلك استنادا إلى عدة مؤشرات أهمها أن الجزائر دولة بترولية، لذلك فالتجارة الخارجية الجزائرية تشهد جملة من الإصلاحات و التعديلات الهيكلية المنتهجة والتي تقوم بالأساس على فكرتي ترقية الصادرات ومن ثم البحث عن سبل الاندماج في السوق الدولية.

2. وبالرغم من الأهمية النسبية المتواضعة للتجارة الخارجية الجزائرية في إجمالي التجارة العالمية، إلا أن هذه النسبة لا تعكس الدور الحيوي و الفعال الذي يلعبه قطاع التجارة الخارجية في القطاع الاقتصادي الجزائري.

3. بالنسبة للصادرات الجزائرية نجد أن الصادرات البترولية تحضى بحصة الأسد من إجمالي الصادرات على اعتبار أن الجزائر دولة نفطية، وهذا ما يفسر بالدرجة الأولى مدى ارتباط الاقتصاد الجزائري بالسوق العالمية للبترول و أنه رهن الظروف التي قد تطرأ على هذه السوق، أما عن باقي الصادرات (صادرات غير نفطية) فهي لم تبلغ حتى نسبة 04% من إجمالي الصادرات موزعة بين عدة مجموعات سلعية محددة.

4. بالنسبة للواردات الجزائرية فهي لا تختلف عن وضعية الصادرات إذ تتميز هي الأخرى بالتركز السلعي، حيث تعتبر سلع التجهيز الصناعي أهم السلع المستوردة من الخارج، أما بالنسبة لقيمة الواردات فقد شهدت تزايدا مستمرا طوال فترة الدراسة ولم تشهد أي تراجع في أي سنة من هذه المرحلة نتيجة لدخول الجزائر مرحلة اقتصاد السوق وحتمية الانفتاح الاقتصادي على الخارج.

5. إن السوق الأوربية تمثل أهم المناطق التي تشكل سوقا مهما لامتصاص الصادرات الجزائرية أو في تموين السوق الجزائرية بمختلف السلع.

6. يتضح لنا جليا بأن قطاع الخدمات في الجزائر لا يحضى بالاهتمام الكافي بل لا يزال يعاني من التهميش، وأمام هذا الوضع القائم يجب العمل على إصلاح مختلف قطاعات الخدمات للنهوض بها على المستويين المحلي و الخارجي.

الفصل الثالث:

دراسة تطبيقية لاستخدامات الاعتماد المستندي بالقرض الشعبي الجزائري CPA

الفصل الثالث:

دراسة تطبيقية لاستخدامات الاعتماد المستندي بالقرض الشعبي الجزائري CPA

تمهيـــــــــد:

تقوم البنوك التجارية بدور كبير في تمويل المبادلات التجارية الدولية و ذلك من خـــلال الاعتمـــاد على عدة تقنيات بنكية على غرار تقنية الاعتماد المستندي و هي التقنية محل البحث في هذه الدراسة.

وعلى اعتبار أن تقنية الاعتماد المستندي تقنية تقوم بها البنوك علـــى أســـاس التعامـــل بموجـــب مستندات تختلف باختلاف نوع الاعتماد المستندي المبرم بين الطرفين المتعاقدين، وبـــاختلاف الأســـواق؛ السلع، وسائل النقل...الخ؛ فهذه المستندات تشترط في ظل قواعد حددتها غرفة التجارة العالمية من خـــلال جملة من المصطلحات الموحدة.

لذلك ارتأينا من خلال هذا الفصل وقبل التطرق إلى الدراسة التطبيقية أنه يتوجب علينا إبراز أهـــم المستندات السائد استخدامها ضمن عقد الاعتماد المستندي، ومن ثم معرفة أنواع البيوع في التجارة الدولية من خلال المبحثين الأول و الثاني من هذا الفصل على الترتيب، أما في المبحث الثالث من هذه الدراســـة فسنقوم بتقديم عام للبنك محل الدراسة وهو بنك القرض الشعبي الجزائري الذي تم اختياره على اعتبار أن المؤسسة محل الدراسة وهي"المدبغة الأوراسية باتنة " تدير معاملاتهـــا البنكيـــة علـــى مســـتوى وكالـــة "CPA 307" باتنة، ومن ثم فإن المؤسسة العمومية الإقتصادية "المدبغـــة الأوراســـية باتنـــة " اختيـــرت باعتبارها المؤسسة العمومية الوحيدة بولاية باتنة التي تمارس نشاطات تصديرية نحو الخارج عن طريـــق تقنية الاعتماد المستندي خلال الفترة الأخيرة من مرحلة الدراسة.

وعليه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث على النحو التالي:

- **المبحث الأول : المستنـــدات الواجـــب توفـــرهـــا ضمـــن عقـــد الاعتمـــاد المستنـــــــدي**
- **المبحث الثاني: الاعتماد المستندي و أنواع البيوع فـــــي التجارة الدوليـــــــة**
- **المبحث الثالث: تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري CPA**
- **المبحث الرابع: دراسة تطبيقية لسير اعتماد مستندي للتصدير تم فتحه على مستوى وكالة (CPA307)**

المبحــــــث الأول:

المستنـــــدات الـــــواجـب توفـرهــــا ضمـــــن عقـــــد الاعتماد المستنـــــدي

لقد جرت العادة في تعاملات التجارة الدولية إلى اللجوء للاعتماد على المستندات و ذلــك بهــدف ضمان السير الحسن لعملية الاستيراد أو التصدير، و خاصة في تقنية الاعتماد المستندي التي تقوم أساســا على توفر المستندات الضرورية و يتضح ذلك من خلال التسمية المعتمدة لهذه التقنية.

و من ثم فإن البنوك تكون ملزمة بالدفع حال توفر هذه المستندات و استيفائها للشــروط المعلنــة مسبقــــــــــا و يمكن تقسيم هذه المستندات إلى أربعة مجموعات و ذلك على النحو التالي:

المطلـــب الأول: المستنـــــدات المتعلقـــــة بالأسعــــار و الكميــات

تتمثل هذه المستندات أساسا في الفواتير و تتضمن نوعين رئيسيين:

الفرع الأول: الفاتورة المبدئية (facture proforma)

تصدر هذه الفاتورة من قبل البائع أي(المصدر) لصالح (المستورد) و تبــين كميــة البضـــاعة، نوعها و مبلغها، و هي بمثابة عرض تجارى مفتوح بين المصدر و المستورد غيــر مثبــت، و الذي يتم تثبيته عن طريق الفاتورة التجارية التي نشرحها لاحقا، و تقفل الفاتورة المبدئية بالمبلغ الإجمـــالي مسجلا بالحروف و الأرقام و تحرر هذه الفاتورة من أصل و عدة صور. [1]

الفرع الثاني: الفاتـــــورة التجاريـــــة

تصدر بدورها عند المصدر و الذي يطالب بموجبها من المستورد دفع قيمة الصفقة و تتضمن رقم الفاتورة، اسم المصدر، اسم البلد، المصدر إليه، اسم المستورد، تعريف البضاعة، كميتها و ووزنها، ســعر الوحدة، السعر الإجمالي، اسم الباخرة، مينائي الشحن و التفريغ، طريقة الدفع، تواريخ الشحن و التســليم؛ [2] و تخضع الفاتورة التجارية ضمن عقد الاعتماد المستندي لعدة شروط تختلــف بهـــا عـــن الفـــاتورة التجارية العادية وهو أن تكون صادرة من المستفيد نفسه و ليس شخصا أو مؤسسة أخرى و تكون باســم

---

(1) عبد المقصود بيان، النظام المحاسبي في المنشآت المالية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الجزائر، 1996، ص:288.

(2) ANNIK BUSSEAU, stratégies et techniques du Commerce international, Edition Masson, Paris, 1994.

فاتح الاعتماد و أن تكون البضاعة المدونة في الفاتورة هي نفســها الموجــودة ضــمن عقــد الاعتمــاد المستندي.[3]

المطلب الثاني:المستنــدات المتعلقـــــة بشحــن البضاعــة و أنواعهــا

تتمثل مستندات الشحن في ما يعرف ببوليصة الشحن و النقل "connaissement" و هــي عبــارة عن وثيقة أو مستند يعرف فيه صاحب وسيلة النقل – و لــيكن (ربــان البــاخرة مــثلا)– بأنــه شــحن البضاعة، و تتضمن البوليصة جميع البيانات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى مينائي الشــحن و التفريــغ و كذلك قيمة مصاريف الشحن أو ما يسمى ب (النولون).[1]

و تعتبر بوليصة الشحن من أهم المستندات لأنها تمثل مستند الملكية بالنســبة للمشــترى و الــذي بموجبه يتم تخليص البضاعة من ميناء الوصول، و نظرا لتعدد وسائل النقل بين بحرية، بريــة و جويــة، فإنه تبعا لذلك قد تعددت مستندات الشحن المطلوبة و نميز منها ما يلي:

الفرع الأول: مستنـــدات الشحن عن طريــق النقــل البحري

يعتبر الشحن عن طريق البحر من خلال سفينة أو عبارة...الخ من أكثر وسائل الشــحن انتشــارا و السبب في ذلك يرجع لانخفاض التكلفة و اختصارا للمسافات أحيانا.[2]

أولا: سند الشحن البحري قابل التداول: يستخدم بكثرة في الاعتماد المستندي و يخول للجهة التي تصــدر باسمها هذه الوثيقة بنقل الملكية لجهة أخرى. [3]

ثانيا: سند الشحن البحري غير قابل التداول: تصدر من شركة الملاحة مباشرة باسم الجهة المالكة و غير قابلة للتداول.[4]

---

(3) المادة 37 من الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 500.

(1) محمد الأمين شربي، دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات، ماجستير علوم اقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة ،2004، ص:169.

(2) سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص:66.

(3) أحمد غنيم، سندات الشحن البحري في أطار الإعتمادات المستندية، 2003، ص:19.

(4) المرجع السابق، ص:19.

ثالثا: سند الشحن النظيف: يجب أن يخلو هذا السند من أي تحفظ أو ملاحظة تفيد بوجــود عيــب فــي البضاعة حال شحنها، و يوقع من طرف الناقل أو قبطان السفينة أو أحد وكلائهما، وفي حال تســجيل أي ملاحظة تتعلق بالبضاعة يصبح السند غير نظيف.

رابعا: سندات الشحن بعقود الإيجار: يصدر هذا السند بموجب عقد تأجير السفينة أو جزء منها، و تبقــى البضاعة تحت تصرف الشاحن في حالة عدم سداد أجور التنقل.

خامسا: سند الشحن الشامل: يجب أن ينص قبلها الاعتماد على قبول تغيير وسيلة النقل على أن يتم نقــل البضاعة بواسطة سفينتين مختلفين أي منفصلتين، و يصدر السند من طرف الشركة المالكة للسفينة الأولى و تتعهد بأنها ستكمل الشحن ضمن سفينة أخرى.[1]

سادسا: سند الشحن المختلط: سمي كذلك لأنه يشير إلى شحن البضاعة بعدة وسائط نقــل و مــن عــدة أماكن. [2]

الفرع الثاني: مستندات الشحن عن طريـــق النقـــل الجـــوي

تسمى برسالة النقل الجوى رمزها" **LTA** " [3] تعتبر بمثابة عقد النقل ووصل بامتلاك البضـــاعة تصدر عن شركة الطيران أو أحد وكلائها المعتمدين، و تصدر عنها ستة نسخ تسلم للجهات التـــي يهمهـــا الأمر.[4]

الفرع الثالث: مستندات الشحن عن طريق النقل البري

تنقسم هذه المستندات إلى ثلاثة أقسام حسب وسيلة النقل.[5]

أولا: وصل الشحن بالسيارات: هذا الوصل يشبه إلى حد كبيـــر ســـندات الشـــحن البحـــري مـــن حيـــث التفاصيل، و يصدر عن شركة مرخصة لأعمال الشحن البرى و يعتبر الوصل وثيقة تملك و عقدا للنقل.

---

(1) عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض دراسة الواقع في الجزائر، مرجع سابق، ص:13.

(2) أحمد غنيم، مرجع سابق، ص:35.

(3) LA LETTRE DE TRANSORT AERIEN.

(4) جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، 2001، ص:50.

(5) ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2004، ص:284.

ثانيا: وصل الشحن بالسكك الحديدية: يصدر عن شركات السكك الحديدية أو أحـــد وكلائهـــا المعتمـــدين لديها، ويشبه وصل الشحن بالسيارة من حيث تفاصيله.

ثالثا: وصل الشحن عن طريق الطرود البريدية: يعتبر هذا الوصل بمثابة وصل لاستلام البضاعة و عقـــدا لنقلها، و يصدر عن مكاتب و إدارات البريد الرسمية.

المطلـــــــب الثالــــث: المستنـــــدات المتعلقـــة بالتأميـــــــن

تأتي مستندات التأمين في المرتبة الثالثة من حيث الأهمية بعد الفواتير و مستندات الشحن، وهـــي تهم بالدرجة الأولى البنوك التجارية حيث تعتبر كضمان في حال تعذر على المستورد الوفاء بالتزاماته إذا ما واجهته بعض المخاطر المذكورة سابقا أو لأي سبب من الأسباب.

وبالتالي فوثيقة التأمين هي عقد تتعهد فيه شركة التأمين لطالب التأمين (المؤمن) بتعويضه لقيمـــة البضاعة كاملة أو جزء منها نتيجة خسارة بسبب الشحن ضمن شروط يتفق عليها مسبقا.[1]

الفرع الأول: تعـــــــريف بوليصة التـــــــأمين

تعرف بوليصة التأمين أو كما تسميها الكتابات العربية، والكتابات الفرنسية بـــــ (La police)؛ وتسميها الكتابات الانجليزية بـــ (Policy)، على أنها عقد بين طرفين(المؤمن) و(المـــؤمن لـــه) تشـــرح ضمنها جميع القواعد العامة والخاصة، وتختلف هذه الوثيقة بحسب الطبيعة والموضوع ومدة العقد، وعليه فإنه توجد عدة أنواع من بوالص التأمين.

الفرع الثاني: أنـــــــــواع بوالـــــــص التـــــــأمين

كما ذكرنا سابقا هناك عدة أنواع من بوالص التأمين و نبرز منها ما يلي:

أولا: بوليصة التأمين الشاملة: يعتبر هذا النوع من أقدم و أوسع بوالص التأمين استخداما، حيث أن هـــذا النوع يغطي كلا من الأخطار التجارية و غير التجارية، و المبدأ في هذا النوع هو تأمين رقـــم الأعمـــال كاملا و لا يجوز التأمين ضد خطر معين بذاته حتى لو أراد المصدر ذلك.

---

[1] ماهر شكري، مرجع سابق، ص:296.

أما من حيث المدة فهي لا تتجاوز السنة على الأكثر، و بالتالي فهي تدخل ضمن العقـــود قصـــيرة المدى، ويتسنى لأحد الطرفين تجديد العقد قبل انتهائه بشهر على الأقل بواسطة إشعار مسبق، و مـــن ثـــم الاعتمادات تتم على المدى القصير أي من يوم إلى 180 يوم، لكن يمكن أن تستثنى هذه القاعدة الســـنوية حيث تصل هذه الاعتمادات إلى مدة ثلاث سنوات. [2]

ثانيا: بوليصة التأمين المحددة: هذا النوع يسمح للمصدر بتحديد العقود التي يرغب في تأمينها و حمايتها بينما تصدر بقية العقود أو البضائع دون تغطية، ومن ثم فإن هذه البوليصة تغطي فقـــط القـــروض التـــي تتجاوز مدتها ثلاث سنوات و تكون متعلقة بعملية تصديرية واحدة.

من خلال هذا النوع فإن بوالص التأمين تكون فيها شروط التعويض أكثر دقة و قد تتجاوز معـــدل القسط 50%لأنها تغطي الصفقات ذات المبالغ المرتفعة و التي تكثـــر مـــن خلالهـــا احتمـــالات وقـــوع الأخطار.[1]

من خلال التعريفين السابقين يتضح أن بوليصة التأمين المحددة تسمح بتغطية صفقات دون أخرى؛ و قد يجبر المؤمن على الأخذ بعين الاعتبار جانب المردودية، وهو الامتياز الغير متـــوفر فـــي بوليصـــة التأمين الشاملة.

ثالثا: بوليصة الاشتراك: في هذا النوع يحق للمؤمن اختيار نوع الخطر الذي يرغب في التأمين عليه، كما أن هذه البوليصة، تغطي فقط القروض التي لا تزيد مدتها عن ثلاث سنوات و التي تكون موجهـــة علـــى وجه الخصوص للمؤسسات التي تبيع معدات صناعية متكاملة.[2]

رابعا: بوالص التأمين قصيرة المدى: تغطي هذه البوالص المعاملات التي يتم تسويقها إما فـــورا مقابـــل كمبيالة مستندية مؤكدة أو مستندات مقابل التسديد أو بقرض مدته تتراوح بين 6 و 12 شهرا.

---

(2) قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات – حالة الجزائر–، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد رقم 02 ،جوان 2002، ص:233.

(1) قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، المرجع السابق، ص:234.

(2) سعيدي وصاف، محاضرات مالية وتجارة دولية، جامعة ورقلة، 2001، ص ص:71-72.

وفي إطار البوالص قصيرة المدى فإن المؤمن يضبط بمفـــرده التغطيـــة التـــي يكـــون مســـتعدا لتقديمها، حيث أن مقدار الضمان في المـــدى القصـــير يتـــراوح مـــابين 75% و80% أمـــا ال25% و 20%غير المضمونة فتمثل اشتراك المؤمن في الخطر.

خامسا: بوالـــــص التأمين متوسطـــــة و طويلة المـــــــدى: يعتـــــمد على مثل هذا النـــوع لتغطيـــة قروض تزيد مدتها عن السنة، حيث أن المؤمن من خلال هذه المدة يصبح مجـــــــــــــــــــــبرا علـــى التأكد أكثر من الصعوبات و الأخطار المحيطة به و بالتالي يترتب عليه انتقاء المخاطر و من ثم حســـاب الأقساط بعدها تحديد المقدار المضمون. (3)

المطلب الرابع: مستندات أخرى يجب توفرها ضمن عقد الاعتماد المستندي

بالإضافة إلى المستندات السابقة الذكر هناك مستندات أخرى يجب توفرها ضمن ملف الاعتمـــاد المستندي و التي تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة.
و تتمثل هذه المستندات فيما يلي:

الفرع الأول: الشهـــــــادات الجمركـــــية (Documents douaniers)

تعتبر هذه المستندات بمثابة دليل يثبت خضوع البضاعة لكافة الإجـــراءات الجمركيـــة المختلفـــة مثل(D10) و(D11) و (D06).

الفرع الثاني: شهـــــادة المــصـــــدر (Certificat d’exportateur)

تصدر هذه الوثيقة عن وزارة التجارة، استحدثت انطلاقا من سنة 2000 تحتوى على المعلومـــات التاليـــــــــــــــــة:

- اسم المصدر و مقره الاجتماعي؛
- اسم المسير؛
- رقم السجل التجاري، و رقم تعريفاته الجمركية؛
- تعيين المنتج المصدر، و رقم تعريفاته الجمركية.

(3) محمد الأمين شربي، مرجع سابق، ص:55.

الفرع الثالث: شهـــادة المنشـــــأ (Certificat d'origine)

توضح هذه الشهادة المصدر الحقيقـي للسلعة و مكان الصنع و موطنها الأصلي، و تظهـر هـذه الشهادة عند كل مركز عبور قبل أن تصل للبلد المستورد، و حسب شروط المصطلحات التجارية فإن هذه الوثيقة يوفرها المصدر بطلب من المستورد الذي يتحمل مصاريف إصدارها ما لم يتم الاتفـاق علـــى غيـــر ذلك. [1]

و من ثم فإن هذه الشهادة تصدر من طرف غرفة التجارة في بلد المصدر أو سفارة بلد المســتورد المتواجدة ببلد المصدر، و هذا في أغلب دول العالم. [2]

الفرع الرابع: شهادة بلـــد الإرســــال (Certificat de provenance)

توضح هذه الشهادة تحديدا البلد الذي تم منه إرسال البضاعة بغض النظر عن المــوطن الأصــلي للبضاعة؛ كأن ترسل بضاعة تركية الصنع من سوريا مثلا. [1]

الفرع الخامس:الشهــادة الصحيـــة (Certificat Sanitaire)

هي مستند رسمي خاص بالبضائع الموجهة للاستهلاك و تقــدم ممضــية مــن طــرف الهيئــات المختصة بذلك في بلد المصدر مثل البيطري المفوض بذلك أو المصالح الفلاحية إذا ما تعلق الأمر بنباتات أو أسمدة.

الفرع السادس: الشهادة البيطرية (Certificat Vétérinaire)

هي شهادة تقدم من طرف البيطري، و تقدم إذا كان الأمر يتعلق بتصدير حيوانـــات أو لحــوم أو دواجن أو أعلاف... الخ وهي تثبت مدى مطابقة هذه المنتجات للمعايير المتعارف عليها دوليا.[2]

---

(1) مختار السويفي، مصطلحات التجارة الدولية و والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1999، ص:43.

(2) عبد الرزاق الشحادة، محاسبة المنشآت المالية – البنوك التجارية– ، دار السيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 1998، ص:215.

(1) حياة بن سماعين، دور البنوك التجارية في تحويل المؤسسات الاقتصادية، ماجستير نقود ومالية، جامعة عنابة، 1999، ص:99.

(2) مختار السويفي، مرجع سابق، ص:54.

الفرع السابع: شهادة الرقابة و الفحص(Certificat d'inspection)

تثبت هذه الوثيقة مطابقة البضاعة للمعلومات المبينة في الفاتورة، و قد تحل هــذه الشــهادة محــل شهادة التحاليل(**Certificat de qualité**)، أو كما يسميها البعض شهادة النوعيــة فــي بعــض أنــواع السلع.[3]

الفرع الثـــامن: شهـــــــادة الـــوزن(Certificat de Poids)

تبين الوزن الصافي و الإجمالي (الخام) للبضائع و تحرر من طرف هيئات خاصة، تطلب بصــفة خاصة عند الشحن خاصة إذا تعلق الأمر بالنقل عن طريق الطائرة أو البريد، أو تعلق الأمر بسلعة يتغيــر وزنها بمرور الوقت كالجلود نصف المصنعة و غيرها.

الفرع التاسع: وصــــولات مخازن الإيـــــداع:

إذا اتفق المصدر مع المستورد على تخزين البضاعة في أحد مخازن الإيداع في مينــاء الشــحن فيحصل بذلك على وصل إيداع بدلا من سند الشحن و الذي من خلاله – أي وصل الإيداع – يقبض قيمة الاعتماد من البنك حتى في حال عجز وكلاء الشحن من شحن البضاعة خلال مدة معينــة يتفــق عليهــا مسبقا.[4]

الفرع العاشــــر: أمــــر التسليم

هو عبارة عن أمر قابل للتداول و هو يصدر في بلد المستورد من قبل مكاتب الشركات الشــاحنة للبضاعة في ميناء الوصول، وهو أمر يضع البضاعة تحت تصرف المستورد، حيث تصدر هــذه الوثيقــة في حالة سند الشحن المباشر أو كما ذكرنا سابقا أي غير قابل للتداول أو عند الشحن بواسطة الطائرة.[1]

تجدر الإشارة إلى أن هذه الوثائق الإضافية التي ذكرناها سابقا، و أخرى تصــدر فــي حــالات خاصة جدا فإنه وفي حالة طلبها يجب أن ينص الاعتماد ضمن شروطه على الجهة التي يجب أن تصــدر هذه الوثائق و الجهات المكلفة بدفع تكاليفها، و إلا فإن البنوك تكون لها حرية استلام هذه الوثائق فــي أي صورة كانت ما لم تتعارض مع مستندات أخرى مقدمة. [2]

---

[3] سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، مرجع سابق، ص:63.

[4] زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص:74.

[1] ماهر شكري، مرجع سابق، ص:296.

[2] المادة 21 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية منشور 500.

المبحث الثـــــــاني:
الاعتماد المستندي و أنواع البيوع فـــــي التجارة الدوليـــــــة

بعدما تطرقنا في المبحث السابق إلى أهم المستندات الواجب توفرها ضمن عقد الاعتماد المستندي و في حال توفر هذه الوثائق وفق الشروط المتفق عليها، تتبادر إلى أذهاننا جملة من الأسئلة التي تدور في مجملها عن كيفية نقل البضائع من المصدر إلى المستورد؟ و من يقوم بهذه العملية تحديدا؟ و من يتحمـــل أعباء نقل السلع؟ ثم من يتحمل أعباء الخسارة حال وقوعها خاصة أثناء النقل؟...الخ مـــن الأســـئلة التـــي تطرح نفسها في مثل هذه المواقف.

و عليه و نظرا لعدم القدرة على التنسيق بين الأنظمة القانونية لمختلف الدول فإن غرفة التجـــارة الدولية أحدثت مجموعة من المصطلحات المفهومة و المقبولة دوليا أطلق عليها اسم المصطلحات التجارية الدولية أو شروط التسليم في التجارة الدولية و هذا انطلاقا من سنة 1936.[1]

حيث سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى أهم البيوع المتعارف عليها دوليا من خلال المصطلحات التجارية الدولية.

المطلب الأول: تعريف المصطلحات التجارية الدولية، نشأتها و أهدافها

سنتناول من خلال هذا المطلب و بالتفصيل أهم التعاريف المتعلقة بالمصطلحات التجارية الدوليـــة بالإضافة لنشأتها وتطورها التاريخي في ظل تطور التجارة الدولية.

الفرع الأول: تعريف المصطلحات التجارية الدولية " Incoterms "

يعتبر من الجانب الاصطلاحي أن المصطلحات التجارية الدولية هي ترجمة لمـــا يعـــرف باللغـــة الانجليزية بـــ "International commercial Terms"و تعرف باللغـــة الفرنســـية بـــــ" Les termes commerciaux internationals"، و الكلمة المختصرة لها هي " Incoterms " كمـــا يعـــرف باللغـــة العربية بـــ "البيوع التجارية الدولية".[2]

---

(1) DIDIER PIERRE MONDO, moyens et technique de paiement international,2emme édition, E.k.s.a. France. P:23.

(2) أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سابق، ص:264.

أما من الجانب الاقتصادي فهي مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا الهدف الرئيسي منهـــا هو خلق نوع من الفهم المشترك بين المتعاملين في التجارة الدولية، و المتعارف عليه أن هذه المصطلحات تشهد تغيرات و تطورات مرتبطة أساسا بالتطورات التكنولوجية في وسائل النقل و الاتصـــال المســـتخدمة في مجال التجارة الدولية، و بالتالي فهي خاضعة أساسا للواقع العملي للتبادل الدولي.[1]

الفرع الثاني: نشأة المصطلحات التجارية الدولية و تطورها التاريخي

بهدف تسهيل التبادل فيما بين المتعاملين في التجارة الدولية قامت غرفة التجارة الدوليـــة "CCI" سنة 1936 – كما ذكرنا سابقا في تمهيد المبحث – بإصدار جملة من المصطلحات السائدة الاستعمال فـــي عقود التجارة الخارجية و قد عرفت آنذاك بــ" Incoterms 1936"و ذلك نسبة لســـنة صـــدورها و قـــد ضلت سارية المفعول لمدة 17سنة، ثم حلـــت محلهـــا مجموعـــة جديـــدة مـــن المصـــطلحات عرفـــت ب"Incoterms 1953" و التي تضمنت 10 عقود للبيع الدولي.

و بداعي التطور التكنولوجي في مجال النقل الدولي، أضيف إلى العشرة عقـــود الســـابقة عقـــدان جديدان و هما " DDP و DAF "[2] وهذا انطلاقا من سنة 1967.

و بحلول سنة 1976 أضيف عقد جديد " Fob airoport"[3] ليصبح المجموع ثلاثة عشر عقـــدا؛ أما في سنة 1980 فبالإضافة إلى تعديل العقد CPT، تم إعادة إصدار مجموعة قواعد بأكملها و أضـــيف لها بالمناسبة عقدان جديدان هما" FCA و CIP".[4]

في عام 1990 قامت غرفة التجارة الدولية بصـــياغة مجموعـــة " Incoterms 1990 " وهـــي مجموعة أكثر وضوحا و سهولة من سابقاتها، حيث تم من خلالها إصدار أربعة مجموعات تحتوى علـــى ثلاثة عشر عقدا، كما تم من خلالها تطويع العقد FCA ليحل محل العقود التالية "FOT,FOB,FOR".

---

(1) أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سابق، ص:264.

(2) DAF= delivered at frontier. DDP= delivered duty paid.

(3) FOB airport = free on board airport.

(4) مختار السويفي، مرجع سابق، ص ص:226-228.

و انطلاقا من جـــانفي 2000 و فـــي إطـــار المنشـــور رقـــم 560 بـــدأ العمـــل بالمجموعـــة الجديدة "Incoterms 2000 " و التي تضمنت تعديلات جديدة تعلقت بالتزامات المصـــدر و المســـتورد، بينما لم تتضمن أية عقود جديدة عن تلك الموجودة بداية من 1990. [5]

بحلول القرن الواحد و العشرين، أدى التطور الاقتصادي و العالمي إلى ارتفاع معـــدل احتمـــالات حدوث نزاعات في البيوع الدولية، و بالتالي لم تتخلف غرفة التجارة الدولية عن مســـايرة ركـــب التقـــدم وأصدرت "Incoterms 2010 " مع مراعاتها للتطورات الحاصلة على الساحة الدولية من مناطق حـــرة و تجارة الكترونية و توفير مقومات الأمن و السلامة الدولية.[1]

بالتالي تم اختصار العدد الكلي للقواعد من ثلاثة عشر في ظل قواعد سنة 2000 إلى إحدى عشر سنة 2010 على أن تدخل حيز التنفيذ إبتداءا من01 جانفي2011، حيث تـــم بموجـــب ذلـــك اســـتحداث قاعدتين جديدتين هما "DAT,DAP " وهما قاعدتان بديلتان لأربعة قواعد ملغاة من قواعـــد ســـنة 2000 وهي " DAF,DES,DEQ,DDU"

وعليه أصبحت المصطلحات التجارية الدولية لسنة 2010 تحمل مفهوما موسعا لنطـــاق تطبيقهـــا ليشمل بالإضافة للجانب الدولي الجانب المحلي و عبر المناطق الحرة مثل قاعدتي" DAP,EXW"

الفرع الثالث: أهداف العمل بالمصطلحات التجارية الدولية

يمكن توضيح أهداف العمل بالمصطلحات التجارية الدولية في مجموعة من النقاط نبرزها فيما يلي:

* تستعمل كأساس للتعاقد و ذلك مع مراعاة المتغيرات المختلفة التي قد تطرأ على العقد في أي مرحلـــة من مراحله. [2]

* الحد من الخلافات و حل النزاعات بين البائع و المشترى و بالتالي اختصار الوقت و تجنب المصاريف الإضافية.

* إبراز و بكل وضوح المصاريف المترتبة على عاتق كل طرف.

* وضع جانب من الإلزام و الدقة في التعاملات الدولية. [3]

---

[5] مختار السويفي، مرجع سابق، ص ص:228.

[1] فاروق ملش، مصطلحات التجارة الدولية لسنة 2010، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، 2011، ص ص:28-35.

[2] Guide général du commerce international –plus -M.L.P édition, Alger, 1998, p:17.

تجدر الإشارة إلى أن مصطلحات التجارة الدولية يتم استخدامها ضـــمن كـــل مراحـــل الاعتمـــاد المستندي كونها ترتبط بإعداد البضاعة، شحنها، تغليفها، تأمينها و من ثم الحصول على الإفراج الجمركي لاستلامها. [4]

المطلب الثاني: أنواع البيوع في التجارة الدولية

الجدول الموالي رقم (12) يوضح أنواع البيوع السائدة في التجارة الدولية مع رموزها و ترجمتها.

[3] J-P-BERTRAND, techniques commerciales et marketing, (fiches techniques), édition, Berti, Alger, p:271.

[4] أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سابق، ص:21.

الجدول رقم: (12)

أهم أنواع البيوع في التجارة الدولية

رقم المجموعة	رمز العقد	العقد بالانجليزية	العقد بالفرنسية	العقد بالعربية	وسيلة النقل	VD=départ VA=arrivée
المجموعة الأولى " Groupe E " – مجموعة المغادرة–	EXW	EX-works	A L usine a la mise en magasin	تسليم البضاعة في المصنع	------	VD
المجموعة الثانية " Groupe F " – أجور الشحن غير مدفوعة –	FCA	Free Carrier	France point transporteur oint désigné	تسليم البضاعة دون تعهد بالنقل	كل وسائل النقل	VD
	FAS	Free Alongside Ship	France le long du navire	تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن	النقل البحري	VD
	FOB	Free On Board	Franco bord	تسليم البضاعة على سطح السفينة في ميناء الشحن	النقل البحري	VD
المجموعة الثالثة " Groupe C " – أجور الشحن مدفوعة –	CFR	COST And Freight	Coût et prêt port convenu	تسليم البضاعة مدفوعة التكلفة وأجور الشحن في ميناء الوصول	النقل البحري	VD
	CIF	Cost-Insurance-Freight	Coût assurance foret, port convenu	تسليم البضاعة مدفوعة التكلفة وأجور الشحن والتأمين في ميناء الوصول	النقل البحري	VD
	CIP	Carriage Paid To	Fret ou port payé jusqu a	تسليم البضاعة مدفوعة أجرة النقل في مكان الوصول	كل وسائل النقل	VD
	CPT	Carriage And Insurance Paid	Fret ou port payé assurances comprise jusqu a	تسليم البضاعة مدفوعة أجرة النقل و التأمين في مكان الوصول	كل وسائل النقل	VD
المجموعة الرابعة " Groupe D " – مجموعة الوصول	DAF	Delivered AT Frontier	Rendu frontière	تسليم البضاعة عند الحدود	النقل البحري	---- ----
	DES	Delivered Ex Ship	Port de destination convenu	تسليم البضاعة على سطح السفينة	النقل البري	VA
	DEQ	Delivered Ex Quay	Dédouané port convenu	تسليم البضاعة على رصيف ميناء الوصول مدفوعة الرسوم	النقل البحري	VA
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Rendus droits non acquittés	تسليم البضاعة غير مدفوعة الرسوم مكان الوصول	كل وسائل النقل	VA
	DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés	تسليم البضاعة مدفوعة الرسوم مكان الوصول	كل وسائل النقل	VA

المصدر :من إعداد الباحث اعتمادا على :

- **J-P-BERTRAND, techniques commerciales et marketing, (fiches techniques), édition, Berti, Alger, p:273.**
- **Ghislaine Legrand, Hubert Martini, management des opération de commerce internationale, édition dunod, 2emme édition, paris, P P: 8 - 9.**

سنتناول تحليلا للجدول رقم (12) بشيء من التفصيل حتى يتسنى لنا الفهم الجيد لأنواع البيوع في التجارة الدولية و من ثم فهم الجانب التطبيقي للدراسة بالشكل المطلوب.

حيث ذكرنا في العنصر المتعلق بنشأة المصطلحات التجارية الدولية، أن المجموعة ما قبل الأخيرة منها تضمنت ثلاثة عشر نوعا من البيوع قسمت ضمن أربعة مجموعات تضمنت الأولى نوعــا واحــدا و هي المجموعة E أما المجموعة F فقد تضمنت ثلاثة أنواع أو بالأحرى ثلاثة عقود، المجموعة C ضمنت أربعة عقود، و أخيرا المجموعةD و تضم خمسة عقود، بينما تضمنت المصطلحات التجارية الدولية لسنة 2010 قاعدتين جديدتين بالإضافة إلى تسعة أخرى متداولة سابقا ليصبح المجموع إحدى عشرة نوع مــن البيوع التجارية الدولية، قسمت ضمن مجموعتين تضمنت الأولى أربعة أنواع بينما تضمنت الثانية ســبعة أنواع.

الفرع الأول: المجموعة الأولى: Group E

تتضمن هذه المجموعة عقدا واحدا يتمثل في:

أولا: تسليم البضاعة في المصنع "Ex-Works"

يرمز له بالرمز "EXW" من خلال هذا العقد فإن المصدر ليس معنيا تماما بشحن البضاعة، أي أن المسؤولية تتوقف عند مصنعه، و عليه فإن المستورد يتحمل أعباء الشحن و النقل و المخاطر المترتبة عليهما و بالتالـــــــي فإن هـــــــــــذا النوع يشكل عبئا على عاتق المستورد و يضع المصدر فـــي أدنى درجات الالتــــــــزام. [1]

الفرع الثاني: المجموعة الثانية: Group F

تتضمن هذه المجموعة ثلاثة أنواع من العقود نفصلها كما يلي:

أولا: تسليم البضاعة دون تعهد بالنقل:" free carrier"

يرمز لهذا العقد بالرمز "FCA " في هذا العقد تمتد التزامات المصدر إلى حد إيصـــال البضـــاعة إلى الناقل المتفق عليه ضمن عقد الاعتماد المستندي، أو اختيار أي ناقل من طرف البائع في حالـــة عـــدم

---

(1) WWW.ICCBO.ORG

تعيين ناقل مسبقا، لتنتقل المسؤولية للمستورد فيما يتعلق بتلف البضاعة بعد استلامها من طرف الناقــل، و يسود استعمال هذا النوع من العقود مهما كانت وسيلة النقل. [2]

ثانيا: تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن" Free Alongside ship"

يرمز لهذا العقد بالرمز" FAS " تمتد التزامات المصدر ضمن هذا العقد إلى حد وضع البضـــاعة في ميناء الشحن المتفق عليه بجانب السفينة و هنا تنتقل المسؤولية للمشترى لإتمام باقي مراحـــل إيصـــال البضاعة لبلده و يستعمل هذا العقد غالبا في حالات النقل البحري. [1]

ثالثا: تسليم البضاعة على سطح السفينة في ميناء الوصول"Free du poard"

يرمز لهذا النوع من البيوع بالرمز" FOB " و هنا يكون المصدر ملزما بإيصال البضـــاعة حتـــى توضع على سطح سفينة محددة بعينها من طرف المستورد، وبالتالي يدفع المصدر تكـــاليف مقابـــل نقـــل البضاعة حيث يستخدم هذا العقد عادة إذا ما تم الاتفاق على وسيلة نقل بحرية. [2]

الفرع الثالث: المجموعة الثالثة: Group C

تضم هذه المجموعة أربعة عقود و هي:

أولا: تسليم البضاعة في ميناء الوصول مدفوعة التكلفة و أجور الشحن " Cost And Freight"

يرمز لهذا العقد بالرمز "CFR"، و يكون البائع ملزما بدفع كافة المصاريف حتى تصل البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه ضمن عقد الاعتماد المستندي بينما يبدأ التزام المستورد انطلاقا من وضع البضاعة على سطح السفينة في حال ضياعها أو تلفها، ويستخدم هذا العقد في حالات النقل البحري. [3]

ثانيا: تسليم البضاعة في ميناء الوصول مدفوعة التكلفة و أجور الشحن و التأمين " Cost Insurance And Freight"

---

[2] زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي، مرجع سابق، ص ص:139-140.

[1] حسن دياب، العقود التجارية وعقد البيع سيف، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، 1994، ص:22.

[2] حسن دياب، المرجع السابق، ص:14.

[3] Chambre de commerce international ,Règles officielles-Incoterms 2000, Les publications de la CCI ,Paris ,2000 , P:189.

يرمز لهذا العقد بالرمز" CIF "يعنى بالعربية " البضاعة خالصة النولون " و التأمين البحري في ميناء الوصول و بالتالي فإن البائع و بالإضافة إلى التزاماته بما ينص عليه العقد السابق " CFR" يكـــون ملزما بدفع مصاريف تأمين البضاعة ضد مخاطر الضياع و التلف أثناء نقلها.

و بالتالي يلتزم بالتعاقد مع شركة تأمين معينة و يخضع لشروط التأمين التي نصت عليها مجموعة قواعد متعهدي لندن و استنتاجا فإن هذا النوع يستخدم في حالات النقل البحري كسابقه. [4]

ثالثا: تسليم البضاعة مدفوعة أجرة النقل إلى مكان الوصول" Carriage Paid To"

يرمز لهذا العقد بالرمز" CPT " من خلال هذا العقد يقوم المصدر بتسليم البضاعة إلى ناقل معين من طرف المستورد و يدفع له أجرة نقل البضاعة كاملة و هنا ينتهي التزامه، بينمـــا يتحمـــل المســـتورد مخاطر التلف و الضياع التي قد تلحق بالبضاعة انطلاقا من هذه اللحظة حتى لو تعددت وسائل النقل على اعتبار أن مثل هذا العقد يستخدم في أي وسيلة نقل.[1]

رابعا: تسليم البضاعة مدفوعـــة أجـــرة النقـــل و التـــأمين إلـــى مكـــان الوصـــول" Carriage and Insurance Paid To"

يحمل مثل هذا النوع من البيوع الرمز " CIP " من خلال هذا العقـــد فـــإن المصـــدر بالإضـــافة لالتزامه بما ينص عليه العقد" CPT" يكون ملزما بتحمل مصاريف و إجراءات التأمين من خلال تعاقـــده مع شركة معينة و دفع الأقساط المترتبة عليه؛ و يستخدم هذا العقد حتى في حالات النقل متعدد الوســـائل. [2]

الفرع الرابع: المجموعة الرابعة: Group D

و هي المجموعة الأخيرة من العقود تضم خمسة أنواع نتناولها بالشرح كما يلي:

أولا: تسليم البضاعة عند الحدود : " Delivered at Frontier "

يرمز لهذا العقد بـــ " DAF " بموجب هذا العقد تنتهي التزامات المصدر عند تسليم البضاعة فـــي منطقة حدودية معينة حتى لو لم تكن في بلد المستورد و عادة ما تكون المناطق الحرة و ذلك بعد إنهائـــه

(4) حسن دياب، مرجع سابق، ص:42.

(1) فاروق ملش، مرجع سابق، ص:43.

(2) مختار السويفي، مرجع سابق، ص:331.

لإجراءات التصدير، لتنقل المسؤولية للمستورد انطلاقـا مـن النقطـة الحدوديـة المتفـق عليهـا بـين الطرفين، و عليه فإن هذا النوع يستخدم في حالات النقل البري غالبا.

ثانيا: تسليم البضاعة على سطح السفينة : " Delivered ex Ship "

الرمز المختصر لهذا العقد هو " DES " يستخدم في حالات النقل البحري أو عن طريق القنـوات المائية الداخلية، تنتهي التزامات المصدر بوصول البضاعة إلى ميناء الوصول ففي وقت يتحمل مصاريف النقل و التأمين، تقع مصاريف التخليص الجمركي للبضاعة على عاتق المستورد هذا الأخير له الحق فـي أن يسترد ثمن البضاعة إذا أصابها تلف قبل وصولها في حال تم الدفع مسبقا. [3]

ثالثا:تسليم البضاعة على رصيف مينـاء الوصـول مدفوعةالرسـوم" Delivered ex Quay (duty paid)

يرمز لهذا العقد بالرمز " DEQ" يعتمد هذا العقد في حالات النقل البحري و يلتـزم المصـدر بتسليم البضاعة للمستورد في ميناء الوصول مع تحمله لجميع النفقات حتى توضع البضاعة تحت تصرف المستورد في ميناء الوصول، كما يكون المصدر ملزما بالحصول على إجازة تصدير و استيراد البضـاعة حتى يتسنى له إدخال البضاعة لبلد المستورد، كما يتحمل مصاريف الشحن و التفريغ و النقل. [1]

رابعا: تسليم البضاعة مكان وصولها غير مدفوعة الرسوم " Delivered duty Unpaid "

يرمز لهذا النوع من العقود بالرمز "DDU "و يستعمل مهما كان نوع وسيلة النقـل، ويسـتوفي المصدر التزاماته بتحمله تكاليف النقل و وصول البضاعة بلد المستورد، هـذا الأخيـر يتحمـل الرسـوم الجمركية و الرسوم الحكومية، و كذا المصاريف الإضافية في حال تعذر عليه الوفاء بآجال الـدفع في الوقت المناسب. [2]

خامسا: تسليم البضاعة في مكان الوصول مدفوعة الرسوم" Delivered duty paid "

يرمز لهذا العقد بالرمز " DDP " يستخدم هذا العقد دون مراعاة وسيلة النقل المستخدمة، و فـي الوقت الذي يلزم العقد" EXW" المصدر بالحد الأدنى من الالتزامات فإن العقد " DDP " يلزم المصـدر بتحمل جميع تكاليف و مخاطر نقل البضاعة حتى وصولها إلى المكان المتفق عليه بما في ذلك مصـاريف

---

(3) حسن دياب ، مرجع سابق، ص:24.

(1) حسن دياب، مرجع سابق، ص:27.

(2) زليخة كنيدة، مرجع سابق ، ص ص:142-143.

التخليص الجمركي و الضرائب...الخ، و بالتالي استثناء جميع المصاريف حتى وصـــول البضـــاعة إلـــى المكان المتفق عليه في بلد المستورد. [3]

الفرع الخامس: القاعدتين المستحدثتين ضمن قواعد سنة 2010

كما ذكرنا سابقا فإن "Incoterms 2010 " تضمنت عقدين جديدين هما:

أولا:التسليم في المحطة الطرفية القاعدة" Delivered at terminal "

يرمز لهذا العقد بالرمز " DAT"يكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم عنـــدما يضـــع البضـــاعة المنقولة تحت تصرف المشترى بعد تفريغها من المركبة الواصلة في المحطة المسماة، سواء كانـــت فـــي ميناء أو مكان الوصول المتفق عليه (كما كان عليه الحال في ظل القاعدة الملغاة DEQ).

ثانيا:التسليم في المكان " Delivered at place "

يرمز لهذا العقد بالرمز " DAP" فيكون البائع قد أوفى بالتزامه بالتسليم، عندما يضـــع البضـــاعة المنقولة تحت تصرف المشترى في المكان المسمى، جاهزة للتفريغ من المركبة الواصلة كما كـــان الحـــال في ظل القواعد الملغاة **(DAF, DES, DDU)**.

تجدر الإشارة إلى أن جميع العقود السابقة الذكر توجب ذكر المكـــان أو الميـنـــاء المتفـــق تســـليم البضاعة فيه و بدقة، وكما أشرنا سابقا فإن الاعتماد المستندي يرتبط ارتباطا وثيقا بمـــا ســـميناه ســـابقا Incoterms لأن هذه الأخيرة تتحدد بموجبها الالتزامات الواقعة على عاتق الأطراف المتعاقدة ضمن عقد الاعتماد المستندي و هو ما سنتناوله من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثالث: التزامات المصدر و المستورد ضمن المصطلحات التجارية الدولية

إن كل التزام يقع على عاتق المصدر بموجب المصطلحات التجارية الدولية يقابله التزام آخر يقـــع بالمقابل ضمن نفس الإطار على عاتق المستورد و تبعا لأنواع العقود السابقة الـــذكر فـــإن الالتزامـــات تختلف باختلاف نوع العقد المبرم بين المستورد و المصدر و عليه نميز ما يلي: [1]

(3) WWW.CLASSE-EXPORT. COM

(1) أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مرجع سابق، ص:264.

الفرع الأول: الالتزامات التي تقع على عاتق المصدر(البائع)

وتتمثل في عدة التزامات نبرزها كما يلي: (2)

* أن يقوم المصدر بتقديم البضاعة تبعا للعقد المبرم بينه و بين المستورد؛
* القيام بالموافقات، التراخيص و تحمل جميع الإجراءات القانونية؛
* التعاقد مع شركة التأمين و شركة النقل إذا تم الاتفاق على أن يتحمل ذلك؛
* تسليم البضاعة في المكان أو الميناء المتفق عليه؛
* تحمل المخاطر من تلف و ضياع، التي قد تتعرض لها السلعة و تقع على عاتقه؛
* توزيع النفقات؛
* إخطار المشترى بكل مرحلة يتم تحقيقها؛
* تقديم الإثباتات و المستندات اللازمة؛
* معاينة البضاعة، تغليفها و شحنها؛
* تحمل التزامات أخرى إضافية تقع على عاتقه.

الفرع الثاني: الالتزامات التي تقع على عاتـــق المستورد(المشتـــري)

مقابل الالتزامات السابقة التي تقع على عاتق المصدر يتحتم على المستورد تحمل بعض الالتزامات نتناولها على الترتيب في النقاط التالية: (1)

* القيام بدفع ثمن البضاعة؛
* تحمل الموافقات و التراخيص و جميع الإجراءات القانونية؛
* التعاقد مع شركة التأمين و شركة النقل إذا ما تم الاتفاق على تحمله ذلك؛
* استلام البضاعة من المكان أو الميناء المتفق عليه؛
* تحمله مخاطر التلف و الضياع انطلاقا من بداية التزاماته؛

(2) جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص ص:62-63.

(1) Banque exterieure d'algerie, Les incoterms2000, P:04.

* توزيع النفقات؛

* إخطار البائع بكل إجراء يقوم به و في أي مرحلة و صل الاتفاق؛

* تقديم الإثباتات و المستندات اللازمة؛

* القيام بمعاينة البضاعة بعد تسلمها؛

* تحمل بعض الالتزامات الإضافية التي تقع على عاتقه.

بغرض توضيح الالتزامات السابقة بشكل أكثر دقة و أسهل فهما و بهدف الــربط بــين المبحثــين الأول و الثاني من هذا الفصل سنقوم بإدراج الجدول رقم (13) و الذي يبرز أهــم المســتندات الواجــب توفرها ضمن عقد الاعتماد المستندي و من يكون ملزما بتوفيرها بحسب نوع البيع المتفق عليه.

الجدول رقم: (13)

إلزامية المستندات بحسب نوع عقد البيع المبرم

	الفاتورة أو قائمة الطرود	الترخيص بالتصدير	الترخيص بالاستيراد	سند الشرح	بوليصة التأمين	شهادة الأصل	الفاتورة القنصلية
EXW							
FAC							
FAS							
FOB							
CFR							
CIF							
CPT							
CIP							
DAF							
DEX							
DEQ							
DDU							
DDP							

مستندات تقع على عاتق المستورد و يكون ملزما بها.

مستندات تقع على عاتق المصدر و يكون ملزما بها.

Source : J-P-BERTRAND, techniques commerciales et marketing, (fiches techniques), édition, Berti, Alger, p:275.

من خلال الجدول السابق يتضح أن عدد الخانات السوداء أكثر من عدد الخانات البيضاء مما يفسر أن أغلب الوثائق الواجب توفرها ضمن عقد الاعتماد المستندي تقع على عاتق المصدر في غالبية أنواع عقود البيع المبرمة في إطار المبادلات التجارية الدولية.

المبحث الثالث:

تقديم عام لبنك القرض الشعبي الجزائري CPA

سنقدم في هذا المبحث التعريف بالوكالة محل الدراسة التطبيقية وهـــي وكالـــة "CPA307" ثـــم التنظيم العام بها، ثم نتطرق في المطلب الثالث و الأخير لعملية التوطين البنكي على اعتبار أنها من أهـــم مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى أي بنك تجاري جزائري.

المطلب الأول: نشــــأة بنك القرض الشعبي الجزائري، هيكله و وظائفه

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري ثم نبين تطور رأس مالـــه مع توضيح هيكله العام وكذا أهم وظائفه.

الفرع الأول: نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري

تأسس بنك القرض الشعبي الجزائري بموجب المرسوم رقـــم 366 / 66 الصـــادر بتـــاريخ 29 ديسمبر 1966، وذلك في إطار القيام بتأميم البنوك الشعبية الأجنبية التي كانت تزاول نشاطها في الجزائر غداة الاستقلال – (LES BANQUES POPULAIRE) – أو ما كان يعـــرف آنـــذاك بالمصــــرف الشعبي للتجارة و الصناعة مقره الجزائر العاصمة، وهران، عنابة، قسنطينة بالإضـــافة إلـــى الصـــندوق المركزي الجزائري للقرض الشعبي، ثم اندمجت فيه بعد ذلك ثلاثة بنوك أجنبيـــة أخـــرى هـــي (شـــركة مرسيليا للقرض، المؤسسة المصرفية الفرنسية للقرض و البنك المختلط الجزائري المصري).

و في سنة 1985 انبثق عن القرض الشعبي الجزائري بنك التنمية المحليـــة حيـــث تـــم التنـــازل بموجبه عن أربعين وكالة و تحويل 550 موظف و إطار و كذا تحويل 89000 حساب تجارى للزبـــائن؛ و بعد إصدار القانون المتعلق باستقلالية المؤسسات سنة 1988 أصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسســـة عمومية اقتصادية ذات أسهم تملكها الدولة كليا و ابتداءا مــــــن 1996، وبمقتضـــى المرســــــــــوم القـــــانوني المتعلق بإدارة الأموال التجارية للدولة تم وضع جميع المصارف التجارية العموميـــة تحـــت إدارة وزارة المالية.

الفرع الثاني: تطور رأس مال القرض الشعبي الجزائري

عند تأسيسه كان القرض الشعبي الجزائري عبارة شركة مساهمة بدأت عملها برأس مال قدر بـــــ15 مليون دينار جزائري ثم شهدت هذه القيمة عـــدة زيـــادات و ارتفعـــت ســـنة 1983 إلـــى مـــا مقـــداره 800 مليون دينار جزائري، ثم بلغت سنة 1992 أي بعد حوالي عشرة سنوات 5.6 مليار دينار جزائري و هو ما يفسر الزيادة الملحوظة في رأس مال البنك نتيجة التطورات التي أحدثها في هيكلة و ارتفاع عدد زبائنه، أما في سنة 1994 فقد بلغ رأس مال البنك 9.31 مليار دينار جزائري ثـــم 13.6 مليـــار دينـــار جزائري سنة 1996، وبحلول سنة 2000 أصبح رأس مال البنك يقدر ب 21.6 مليار دينار جزائـــري و هو مبلغ لا يستهان به مقارنة بالبنوك التجارية الجزائرية الأخرى ليرتفع سنة 2004 إلى ما قيمته 25.3 مليار دينار جزائري، ثم بلغ 29.3 مليار دينار جزائري سنة 2006، بينما قدر بـــــ 48 مليـــار دينـــار جزائري في سنة 2010.[1]

الفرع الثالث: الهيكل العام لبنك القرض الشعبي الجزائري

يزاول بنك القرض الشعبي الجزائري نشاطاته وفقا للهيكل العام التالي:

أولا: مقر البنك: يتمثل أساسا في المديرية العامة و المديريات المركزيـــة المختصـــة بالعمليـــات البنكيـــة و العمليات التقنية، ومن ثم فإن المديرية العامة هي التي تنسق عمل المديريات و تربطها فيما بينهـــا كمـــا تحدد السياسة العامة للبنك.

ثانيا: مديريات الاستغلال: تقوم مديريات الاستغلال بتنظيم عمل الوكـــالات ومراقبتهـــا، وتتكـــون هـــذه المديريات من عدة أقسام خاصة بـــالإنعاش الاقتصادي، القروض، المراقبة التقنية، حيث نجد أن القـــرض الشعبي الجزائري يحتوي على 15 مجمع استغلال وتستخدم شبكة الاستغلال أكثر من ثلثي موظفي البنـــك أي حوالي 74 % من المجموع العام لموظفي البنك.

ثالثا: الوكالات: وهي التي تتعامل مع الزبائن ولها علاقة مباشرة معهم وقدر عددها سنة 2004بـــــ 128 وكالة من بينها وكالة باتنة رقم 307 أي (CPA 307) وهي محل إجراء الدراسة التطبيقية لهذه الدراسة وهي تنتمي إلى مجمع الاستغلال رقم 835، والذي يظم أيضا (CPA 356) بولاية باتنـــة (CPA 358) دائرة بريكة، (CPA 305) بولاية بسكرة متواجدة بساحة العربي بن مهيدي، (CPA 322) بولاية وادي

---

[1] WWW .CPA-BANK .DZ

سوف، (CPA319) المتواجد بشارع عباس غزالي بولاية خنشلة (CPA360) بطريق بسـكرة ولايـة باتنة، و (CPA 369) بطولقة، وبالتالي فالمجمع رقم 835 يضم ثمانية وكالات بنكية.

الفرع الرابع: وظائف بنك القرض الشعبي الجزائري

بعدما استوفى بنك القرض الشعبي الجزائري لجميع الشروط المؤهلة والمنصوص عليهـا ضـمن أحكام قانون النقد والقرض رقم 10/90 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990 تحصل بموجب ذلـك القـرض الشعبي الجزائري على موافقة مجلس النقد والقرض، وأصبح بذلك ثاني بنك معتمد في الجزائر، وأصـبح بذلك عبارة عن هيأة مالية حكومية من حيث الشكل القانوني، و أصبح الدور الرئيسـي لهـا هـو جمـع وتحصيل الأموال من القطاعين العام و الخاص ويشمل ذلك جميع القطاعات الاقتصادية ماعـدا القطـاع الزراعي حيث يقوم القرض الشعبي الجزائري بكل العمليات المصرفية طبقا للقوانين المعمـول بهـا فـي الجزائر، ومن أهم وظائفه نذكر ما يلي:

* تقديم القروض للحرفيين باختلاف نشاطاتهم، كما يمول أيضا قطاع السياحة وقطـاع الصـيد البحـري والتعاونيات غير الفلاحية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى إقراض أصـحاب المهـن الحرة، وقطاع المياه والري على العموم.
* يقدم قروض للإدارات الحكومية (السندات العامة)، وبالتالي يمول مشتريات الدولة، الولاية، والشـركات الوطنية.
* يدعم قطاع التشييد والبناء من خلال منح قروض متوسطة وطويلة الأجل.
* يقوم بدراسة وتمويل ملفات تسوية العمليات الخارجية.
* يعمل البنك على تعبئة القروض المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما يعمل على تأمين القـروض الخاصـة بالعمليات التجارية مع الخارج.
* كما يقوم البنك بجمع الودائع على اعتباره بنكا تجاريا، و يمـنح بموجبهـا قروضـا قصـيرة الأجـل لمتعامليه.

المطلب الثاني: التنظيم العام لوكالة القرض الشعبي الجزائري محل الدراسة (CPA307)

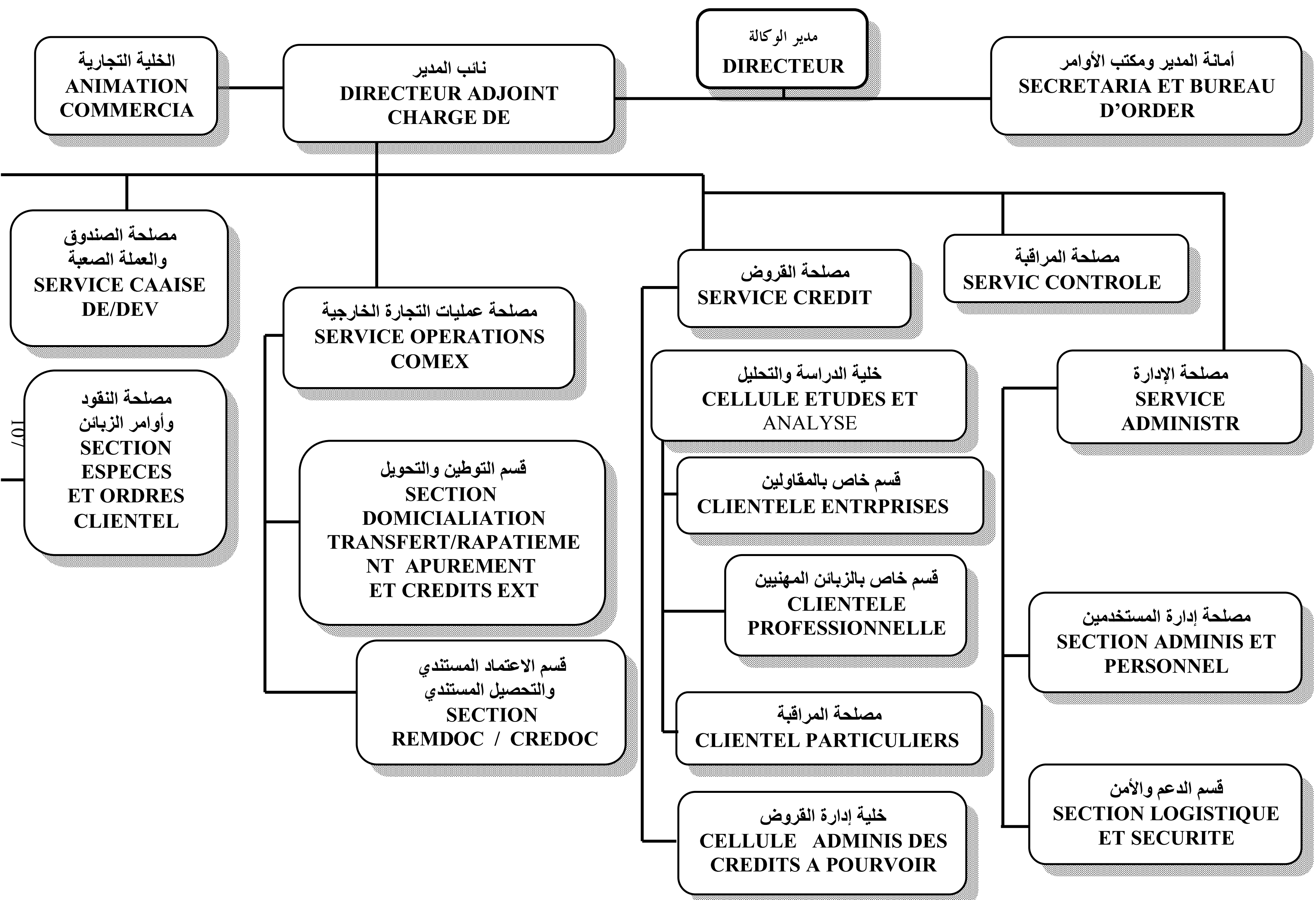
تعد وكالة القرض الشعبي الجزائري باتنة رقم 307 من أهم و أبرز فروع مديرية الاستغلال رقم 835 والذي ذكرنا أنها تدير ثمانية وكالات بما فيها(CPA307)؛ حيث تأسست هذه الأخيـرة أي وكالـة

القرض الشعبي الجزائري (CPA307) بتاريخ 24 افريل 1983 وهي تحتل موقعا استراتيجيا من خلال تواجدها بوسط مدينة باتنة، بشارع العربي التبسي مما يساعدها على اســتقطاب زبــائن جــدد و ســـهولة التعامل مع زبائنها المعتمدين، و سوف يتسنى لنا التعرف أكثر على هذه الوكالة من خــلال استعراضــنا لهيكلها التنظيمي و من ثم شرح أهم وظائف مختلف الأقسام و مصالح الوكالة.

الفرع الأول:الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري (CPA 307)

سنبرز الهيكل التنظيمي للوكالة البنكية محل الدراسة و ذلك من خلال الشكل رقم (18) و الــذي يبين بالتفصيل الهيكل العام لوكالة (CPA307) من خلال إبراز جميع المصــالح، الأقســام، الفــروع، الخلايا.

الشكل رقم (18)
الهيكل التنظيمى لوكالة القرض الشعبى الجزائر (CPA307)



SOURCE : SHEMA ORGANISATIONNEL AGENCE CPA307.

المطلب الثالث: مفهوم عملية التوطين البنكي و مراحلها في البنوك الجزائرية

تعتبر عملية التوطين البنكي عملية ضرورية في كل تعامل تجارى مع الخارج، وهـــي تســبق أي عملية تحصيل أو اعتماد مستندي سواء للاستيراد أو للتصدير على حد سواء، وهو ما سنتناوله بالتفصـــيل من خلال هذا المطلب.

الفرع الأول: لمحة عامة حول عملية التوطين البنكي

يقصد بالتوطين هو الإدلاء بأسماء البنوك التي ستتولى ســير عمليـــة الاســتيراد أو التصـــدير، بالإضافة إلى ذكر رقم حساب الزبون و القيمة الإجمالية للبضاعة حيث تعتبر عملية التوطين معيارا مهما لمراقبة الصرف و التي تم وضعها من طرف بنك الجزائر.[1]

و تهدف عملية التوطين إلى تعديل و مراقبة التزامات البنـــوك التجاريـــة المحليـــة و المتعـــاملين الاقتصاديين الخواص أو القطاع العام من طرف مجلس النقد و القرض، [2]و تقوم عملية التو طين علـــى مبدأين أساسيين:

أولا: بالنسبة للمستورد أو المصدر

يترتب على كليهما تحديد البنك قبل البدء بإنجاز الصفقة و جمركة السلعة مـــع الالتـــزام بجميـــع الإجراءات البنكية.

ثانيا: بالنسبة للبنك فاتح التوطين

يقوم بجمع الوثائق المكونة لملف التوطين و التي تسمح بدخول أو خروج السلعة بالشـــكل الأمثـــل و من ثم تحصيل ثمنها بالشكل المضمون.

وللإشارة فإن توطين الصادرات أو الواردات خصوصا تمنح له مدة معينة حسب طبيعـــة الســـلعة فإما مهلة عادية لا تتعدى ستة أشهر وإما مدة خاصة قد تتجاوز الستة أشهر.

الفرع الثاني: المراحل التي تمر بها عملية التـــوطين البنكي

لكي تتم عملية التوطين البنكي بالشكل الأمثل، فإنها تخضع لعدة شـــروط و تمـــر بعـــدة مراحـــل أساسية نذكرها كما يلي:

---

(1) سعدون صفوان، مرجع سابق، ص:70.

(2) القرار رقم 91/12و91/13 المؤرخين بـــ14 أوت 1994.

أولا: مرحلة فتح ملف التوطين

أ- بالنسبة للمستورد:

يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين الخاصة بالعملية المراد انجازها، حيث يشـتمل الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالاسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التـي تقـوم بعمليـة التوطين و تاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطين، بالإضافة إلى بيانات حول السلعة، كميتهـا، سـعرها، اسم المورد الأجنبي و عنوانه كما يجب أن يشتمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفقة مقومـا بالـدينار و بالعملة الصعبة و الآجال المتوقعة للتسديد على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد. (1)

ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي و الذي يتمثـل عـادة فـي فاتورة مبدئية، قرار نهائي بالشراء، طلب البضاعة ...الخ و للإشارة فإن كل وثيقة مما سبق ذكرها يجـب أن تتوفر على معلومات أساسية تتعلق بالمستورد و المصدر و السلعة حددت بالتفصيل فـي المـادة رقـم (07) من النظام رقم 19 / 12 المؤرخ في 14 أوت 1991و المتعلق بتوطين الواردات.

و في حال تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة بفتح ملف التوطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما:

الخطوة الأولى: تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص

حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد، و هو عبارة عن ختم خاصة بالوكالة الموطنة، يحمل كافة المعلومات الخاصة بالملف محل التوطين حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم: (19)

ختم خاص بملف توطين عملية استيراد

<table>
<tr><td colspan="6">(A)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">(B)</td><td>(C)</td><td>(D)</td><td>(E)</td><td>(F)</td><td>(G)</td></tr>
<tr><td colspan="5">(H)</td></tr>
</table>

المصدر: بنك القرض الشعبي الجزائري.

(1) CHAOUKI BOURI , Op cite, P: 155.

حيث يوضح الختم السابق البيانات التالية:

(A) : اسم الوكالة و رمزها ضمن مجموعة الاستغلال.

(B) : طبيعة عملية التوطين استرداد أو تصدير.

(C) : رقم الاعتماد لشباك البنك الموطن الولاية، البنك، الوكالة.

(D) : سنة فتح ملف التوطين و الثلاثي.

(E) : طبيعة العقد، مثلا قصير الأجل.

(F) : الرقم التسلسلي للملف على مستوى الوكالة.

(G) : رمز العملة المستعملة في تسديد EUR .USD... الخ.

(H) : تاريخ فتح ملف التوطين.

الخطوة الثانية : تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلعة المستوردة ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

ب- فتح التوطين بالنسبة للمصدر:

لا تختلف مراحل فتح ملف التوطين الخاص بعملية التصدير عن تلك التي تم شرحها بالنسبة لعملية الاستيراد حيث يتقدم المصدر بطلب فتح ملف توطين للتصدير لدى وكالته البنكية و يقدم العقد التجاري الذي يربطه بالمتعامل الأجنبي، و في حال استيفاء هذه الشروط تقوم مصلحة التجارة الخارجية في البنك بفتح ملف التوطين متبعة في ذلك نفس الخطوتين السابقتين حيث نميز:

الخطوة الأولى: و فيها يتم تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص يحمل نفس البيانات السابقة التي تم شرحها من خلال الشكل رقم (14) غير أن الاختلاف الأبرز هو في الخانة (B) حيث أن طبيعة العملية هي توطين للتصدير(DOMICILIATION EXPORTATION) من حسابه لدى وكالته البنكية.

ثانيا: مرحلة تسيير ملف التوطين

أ- بالنسبة للمستورد:

تمتد مرحلة تسيير ملف التوطين لعملية التصدير بنفس المراحل السابقة الذكر في عملية الاستيراد من خلال متابعة كل المعلومات و الوثائق الخاصة بالعملية من خلال إعداد بطاقة مراقبة خاصة بالوكالة. [1]

ب- بالنسبة للمصدر:

يتم تسيير ملف التوطين لعملية التصدير بنفس المراحل السابقة الذكر في عملة الاستيراد من خلال إعداد بطاقة المراقبة من طرف مصلحة التجارة بالوكالة الموطنة.

ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين

تسمح مرحلة التصفية من مراقبة و التأكد من السير الحسن لعملية الاستيراد أو التصدير و مطابقتها للقوانين و التشريعات التي سطرها بنك الجزائر.

أ- بالنسبة للمستورد:

تتطلب عملية تصفية ملف التوطين للاستيراد توفر الوثائق التالية:

الفاتورة النهائية الموطنة، الشهادة الجمركية (D10) أي النسخة البنكية منها، نسخة من الوثيقة الإحصائية رقم (04) مؤشرة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

وفي حال توفر هذه الوثائق يعتبر الملف موطنا، حيث يتم خلالها التأكد من أن قيمة البضاعة المستوردة مطابقة لقيمة البضاعة الموطنة و المجمركة، ونميز حالتين:

(VD) = (VNT) في هذه الحالة تتم تصفية الملف.

(VD) > (VNT) أو العكس أي (VD) < (VNT) و في إحدى هاتين الحالتين يرسل إشعار للمستورد بتقديم تفسير للفرق الحاصل خاصة في حالة وجود فائض في السداد.

ب- بالنسبة للمصدر:

تتطلب عملية تصفية ملف التوطين للتصدير توفر الوثائق التالية:

---

[1] الملحق رقم (02).

- أصل العقد التجاري الموطن؛
- الفاتورة النهائية الموطنة؛
- وثيقة جمركية(D11) أي النسخة البنكية منها؛
- نسخة من الوثيقة (104) وهي وثيقة الاقتطاع بالعملة الصعبة [2] و هنا نميز نوعين من الملفـــات إما أن يكون كاملا بتوفر الوثائق السابقة الذكر أو ناقصا فيرسل إشعار للمصدر بإكمال ملفه.

و كخطوة ثانية يتم إعداد الميزانية و التأكد من أن القيمة الصافية المحصلة مطابقة لقيمة البضاعة الموطنة و المجمركة، و نميز حالتين إما أن تتساوى القيمتين أي (VNT)* = (VD)** فتتم تصفية الملــف و إما أن تفوق إحداهما الأخرى فيرسل إشعار للمصدر بتقديم التبريرات اللازمة للخلل الحاصل.

كمرحلة أخيرة تتعلق بعملية التوطين تقوم بها مصلحة التجارة الخارجية حيث تقوم بجرد الملفـــات و فرزها و تعرض نتائج العملية ضمن تصريح يرسل لبنك الجزائر على مدار السنة و على النحو التالي:

جـــ- بالنسبة لملفات التوطين الخاصة بعملية التصدير:

التصريح الأول: بتاريخ 28 فيفرى يتضمن الملفات التي تم فتحها في الثلاثي الثالث من العام الماضي.
التصريح الثاني: بتاريخ 31 ماي يتضمن الملفات التي تم فتحها في الثلاثي الرابع مـــن العـــام الماضـــي.
التصريح الثالث: بتاريخ 31 أوت يتضمن الملفات التي فتحت في الثلاثي الأول من العام الجاري.
التصريح الرابع: بتاريخ 30 نوفمبر يتضمن الملفات التي فتحت في الثلاثي الثاني من العام الجاري.

وللإشارة فإن التصريح الخاص بملفات التوطين المرسل إلى بنك الجزائـــر يتضـــمن التفاصـــيل التالية:

- العدد الإجمالي للملفات المفتوحة إستيرا د أو تصدير خلال السداسي أو الثلاثي.
- العدد الإجمالي للملفات المصفاة
- العدد الإجمالي للملفات غير المستعملة و التي تم إلغاؤها.

---

(2) - LA FORMULE DE SAISION

* (VNT)= VALEUR NETTE TRANSFEREE
** (VD) =VALEUR D'EDOUANEE

- الملفات غير المصفاة بسبب نقص التسديد أو الزيادة في التسديد لوجود فرق ناقص أو فرق زائـــد بـــين (VNT) و (VD) حسب ما تبينه الوثيقة (D10) أو(D11).

:

المبحث الرابع:

دراسة تطبيقية لسير اعتماد مستندي للتصدير تم فتحه على مستوى وكالة (CPA307)

على اعتبار أن الحالة محل الدراسة هي لاعتماد مستندي من أجل التصدير فإننا وجدنا أنه يجــب كخطوة أولى من معرفة الإطار القانوني الذي يحكم السير الحسن لأي عملية تصدير بالجزائر وهــو مــا سنتناوله في المطلب الأول من هذا المبحث، على أن نتناول في المطلب الثاني مراحل سير واقعي لحالــة اعتماد مستندي تم فتحه على مستوى وكالة**(CPA307)**

المطلب الأول: الإطار القانوني المصرفي المحدد لعمليات التصدير في الجزائر

من خلال تتبعنا للسياسة الاقتصادية الجزائرية نكتشف منذ الوهلة الأولى الاتجاه نحــو الانفتــاح على العالم الخارجي مما يقتضي تضافر الجهود للنهوض بقطاع التجارة الخارجية فــي الجزائــر، ولعــل أولى الخطوات الواجب الاهتمام بها هي التشريعات والقوانين التي تضبط حركة رؤوس الأموال وفــرص الرقابة الصارمة على أسعار الصرف والحد من تقلباتها بالإضافة لتطوير المنظومة البنكية سعيا لتطــوير وتوطيد العلاقة بين المستوردين والمصدرين على حد سواء.

وبهدف معرفة الأحكام والقوانين التي تضبط التجارة الخارجية الجزائرية سنقوم باستقراء لــبعض القوانين والأحكام الصادرة عن بنك الجزائر وصياغتها في جملة من النقاط وأهمها.
القرار رقم 07/95 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر1995 وهو القرار المغير والمعوض للتنظيم رقم 04/92 الصادر بتاريخ 22 مارس 1992، وقانون النقد والقرض رقم 10/90 الصادر بتاريخ 14 أفريل1990.
بالإضافة إلى الأمر رقم 22/96 الصادر بتاريخ 9 جويلية 1996، والمرسوم التنفيــذي رقــم 102/07 المحدد للصادرات الخاضعة لدفتر الشروط والقرار المؤرخ بـــــ2011/06/13 تحــت رقــم 2011/36 والمحدد لمدة صلاحية السجل التجاري للاستيراد والتصدير.

الفرع الأول: المنتجات المستثناة من التصدير

يستثنى من التصدير كل من فسائل النخيل، الغنم الولود، البقر الولود، كل الأشياء التي تمثل منفعة وطنية من الناحية التاريخية أو الفنية أو الأثرية.[1]

[1] القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09- 04- 1994

غير أنه يمكن الترخيص بتصدير المنتوجات السابقة الذكر في حالـــة اســـتثنائية، وذلـــك بمقـــرر مشترك بين الوزير المكلف بالتجارة و وزير المالية. [1]

الفرع الثاني: التوطين البنكي، أهميته ومجاله

التوطين إجراء إداري يسمح للبنوك بمراقبة كل عمليات التصدير والاستيراد، كما يعرف التوطين البنكي " بأنه شكلية إدارية بسيطة تتمثل في التعريف برقم تسجيل معاملة تجارية مـــع الخـــارج بمتابعتهـــا وذلك من وجهة نظر قوانين التجارة الخارجية والمبادلات". [2]

بالنسبة لأهمية عملية التوطين البنكي فإن فتح ملف التوطين يمثل أول فعل مفروض مـــن قـــانون الصرف والذي يتم قبل تنفيذ عمليات الاستيراد أو التصدير على حد سواء، أما بالنســـبة لقبـــول تـــوطين الملفات وكل ما يصاحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حـــدود التحويل وضمانات القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه.

الفرع الثالث: اتفاق القوانين المحلية الجزائرية مع قوانين غرفة التجارة العالمية (CCI) *

في هذه النقطة سنخص بالحديث تقنية الاعتماد المستندي وهي التقنية محل الدراسة، وعليه تجدر الإشارة إلى وجوب اتفاق القوانين المحلية مع القواعد والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية والمدونـــة في المنشور رقم 600 لغرفة التجارة العالمية.

الفرع الرابع: إتمام عملية الدفع نقدا

يمنع البنك الجزائري بموجب القانون رقم 93-01 والمؤرخ بتـــاريخ 24-02-1993 تحصـــيل مستحقات التصدير نقدا ويفرض بموجب ذلك تدخل قناة بنكية لإتمام العملية التصديرية، غيـــر أنـــه يقـــدم استثناء بهذا الخصوص يتعلق بتصدير السمك الطازج والقشريات.

الفرع الخامس: تحديد آجال دخول الأموال للوطن

حدد بنك الجزائر حسب القانون رقم 91-12 الصادر بتاريخ 14-08-1991 أن الأجل الأقصى لدخول الأموال الناتجة عن العملية التصديرية حدد بـــ 120 يوما كحد أقصى ابتداءا من تـــاريخ إرســـال السلعة.

---

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 07/31 ذي الحجة عام 1414 م، المادة 02، ص:206.

[2] قانون بنك الجزائر رقم 95- 07 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر 1991.

* CHAMBER DE COMMERCE INTERNATIONNAL

وهو نفس ما أكدته المادة 31 من القانون رقم 95-07 والتي أقرت بوجوب تحصيل عائدات التصدير في الآجال المحددة، وفي حال احتمال دخول الأموال في آجال تفوق 120 يوما فإن البنك الموطن يكون مجبرا بتقديم تصريح لبنك الجزائر قبل إتمام الصفقة وعادة ما يحدث هذا الاستثناء في حالة قرض مورد أو قرض مشتري.

الفرع السادس: تحديد عملة عائدات التصدير

يحصل المصدر الجزائري من طرف بنكه على عائدات التصدير كاملة بعد إتمام زبونه لعملية الدفع وتكون موزعة كما يلي: [1]

أولا: 50% بالعملة الصعبة موزعة بدورها كما يلي:

- 40% في حساب المصدر بالعملة الصعبة.
- 10% يمكن استعمالها خارج حسابات العملة الصعبة للمصدر في البنك.

ثانيا: 50% بالدينار الجزائري.

الفرع السابع: إمكانية تحويل رؤوس الأموال الجزائرية للخارج

يمنع منعا باتا تحويل الأموال من طرف المقيمين في الجزائر إلى الخارج، ويمنح ترخيص بذلك إلا في حالة واحدة وهي تحويل رؤوس الأموال من أجل تمويل وتأمين نشاطات خارجية متممة ومكملة لنشاطاتهم القائمة بالجزائر.[2]

الفرع الثامن: العملة الصعبة وسعر الصرف

لقد حددت القوانين الجزائرية فيما يتعلق بسعر الصرف والعملات الأجنبية ما يلي: [3]

أولا: لا يجب أن يكون سعر صرف الدولار متعددا.

ثانيا: لا تتم عمليات تحويل الدينار إلى عملات صعبة إلا عن طريق بنك الجزائر أو إحدى الوسائط المعتمدة من طرفه، و التي سنذكرها كما يلي: [4]

أ- البنوك والمؤسسات المالية التي تم قبولها ضمن قانون النقد والقرض.

---

(1) المادة رقم 09 لقانون بنك الجزائر رقم 90-02 الصادرة بتاريخ 1990/09/08.

(2) المادة 187 من قانون النقد والقرض رقم 90-10 الصادر بتاريخ 1990/04/14.

(3) المادة 183 من قانون النقد والقرض رقم 90-10 الصادر بتاريخ 1990/04/14.

(4) المواد 4-9-21 على الترتيب من التنظيم رقم 95-07 .

ب- الهيئات المقبولة من طرف بنك الجزائر والمفوضة بالقيام بالعمليـات والتنظيمـات البنكيـة فـي الإطار السابق الذكر. [1]

الفرع التاسع: أنواع وسائل الدفع التي يمكن تداولها في الجزائر

وتتمثل في ما يلي: أذونات البنك، شيكات السفر، بطاقات الإقراض، الشيكات البنكيـة، وسـائل القـرض والتحويلات البنكية والبريدية، الأوراق التجارية، عمليات التعديل، مختلف وسائل الدفع بالعملـة الصـعبة حرة التحويل. [2]

أما بالنسبة لدخول وسائل الدفع الأجنبي للجزائر فإن كل المسافرين مخول لهم بجلب أي وسـيلة الدفع الأجنبي للجزائر بدون تحديد للمبلغ شريطة أن تكون خاضعة للتصـريح الجمركـي، أمـا بالنسـبة لخروج وسائل الدفع الأجنبي فيحق للمسافرين بإخراج الأذونات البنكية الأجنبية و شيكات السفر شـريطة أن تخضع الأموال للاقتطاعات المالية لصالح الوساطة المالية المعتمدة.[3]

الفرع العاشر: مدى إجبارية دخول الأموال إلى الجزائر

يتعين على كل مصدر جزائري بإدخال عائدات إلى الجزائر،[4] حيث أن عدم دخول العائدات إلى الجزائر يترتب عليه الحرمان من عملية التوطين البنكي وبالتالي المنع من القيام بأي عملية تصدير جديـدة بالإضافة إلى المتابعة الجنائية. [5]

ومن ثم فإن ضرورة دخول الأموال إلى الجزائر هي مسؤولية تقع على عاتق كل مـن المصـدر والبنك معا لأن هذا الأخير يملك الحق في رفض ملف التوطين في حال عدم تـوفر الضـمانات الكافيـة لدخول الأموال إلى الجزائر. [6]

---

(1) المادتين رقم 10-11 من التنظيم رقم 95-07.

(2) المادة رقم 18 من التنظيم رقم 95-07.

(3) المادتين رقم 19-20 من التنظيم رقم 95-07.

(4) قانون بنك الجزائر رقم 09-92 المؤرخ بـ 26-11-1992.

(5) التنظيم رقم 96-22 بتاريخ 09-07-1996 الجريدة الرسمية رقم 93 بتاريخ 10-07-1996.

(6) المادة رقم 17 من القانون رقم 91-13.

المطلب الثاني : المراحل العملية لسير اعتماد مستندي خاص بالمدبغة الأوراسية باتنة علـــى مســـتوى الوكالة البنكية (CPA 307)

سنتناول بالدراسة آلية سير اعتماد مستندي للتصدير أبرم بين الأطراف التالية:

- المصدر : المؤسسة الإقتصادية العمومية" **المدبغة الأوراسية** " باتنة.
- بنك المصدر: وكالة القرض الشعبي الجزائري " **CPA 307**" باتنة.
- المستورد: شركة **(DA MA PEL)** شركة ايطالية.
- بنك المستورد: **BANKO DI NAPPOLI SPA** .

الفرع الأول: نبذة مختصرة عن المدبغة الأوراسية لولاية باتنة

تقع المدبغة الأوراسية MEGA في الجهة الشمالية الشرقية من المنطقة الصناعية كشيدة بمدينة باتنة، ويتم العمل بها وفقا للهيكل التنظيمي الذي يضم، مصلحة المستخدمين، مصلحة المخبــر، مصـــلحة الصيانة، مصلحة المحاسبة، مصلحة الإنتاج، مصلحة التجارة هذه الأخيرة و التي تم بها جزء مهــم مــن هذه الدراسة كونها المسؤول عن المعاملات مع الخارج تتكون من فرع الوسائل العامة و فرعي البيـــع و الشراء.

للإشارة فإن المدبغة الأوراسية عبارة عن وحدة إنتاجية كانت تابعة للشـــركة الوطنيـــة لصـــباغة الجلود SONIPEC، حيث يعتبر مشروع إنشاء المدبغة من ضمن مخططات التنمية الإقتصـــادية لســـنة 1996وبالتحديد ضمن سياسة الحكومة للنهوض بالصناعات الخفيفة، وقـــد انحلـــت المدبغـــة الأوراســـية MEGA عن الشركة الوطنية لصباغة الجلود SONIPEC في 1988/01/01.

حيث كان لاستقلال المؤسسة بذاتها دورا مهما للخروج من مخلفات نظـــام مركزيـــة المؤسســـات و استطاعت بذلك من توسيع رقعة نشاطها، وتمكنت من الانفتاح على الأسواق الخارجية ودخول أســـواق جديدة كإيطاليا، إسبانيا و الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تصدر لهته الأسواق منتجها الرئيسي والمتمثل في الجلد الأزرق أو ما يعرف بـــ **(WET-BLUE)** بأصنافه المختلفة.

الفرع الثاني: مراحل سير حالة الاعتماد المستندي محل الدراسة

سنقوم بدراسة حالة للاعتماد المستندي و التي تعتبر واحدة من بين العديد من حالات فتح ملفـــات الاعتماد المستندي على مستوى وكالة(CPA 307) خلال مرحلة الدراسة:

*** المرحلة الأولى:**

بتاريخ 2010/10/14 تقدم المكلف بالمدبغة الأوراسية باتنة MEGA بطلب توطين إلى وكالـــة البنك (CPA307) مرفقا ب(4) فواتير نهائية، تتعلــق بعمليـــة تصـــدير 1500 وحـــدة(12 قطعـــة) أي 18000قطعة جلد معالج (نصف مصنعة) بقيمة إجمالية تقدر بـــ: 125.00 112 USD. بسعر **FOB**. على أن تتم عملية التصدير عن طريق تقنية الاعتماد المستندي حيث حدد نوع الإعتماد المســـتندي بأنـــه غير قابل للإلغاء.

- قامت الوكالة البنكية بفتح ملف التوطين لعملية التصدير على مستوى مصلحة التجارة الخارجيـــة وسجلت العملية في سجل التوطين وأعطي لها رقم كالآتي:

الشكل رقم: (20)

ختم خاص بملف توطين عملية استيراد رقم 1751/450 بوكالة"CPA307"

CPA AGENCE PRINCIPALE DE BATNA					
رمز العملة **USD**	**رقم تسلسلي** **00001**	**طبيعة العقد** **CT**	**2010 / 4**	**رقم الاعتماد** **05/02/01**	**توطين التصدير**
DATE : 14/10/2010					

تم تسجيل العملية على جهاز الحاسوب حيث تسجيل كل المعلومات الخاصة بالعمليـــة، علـــى أن تسوى كل الحسابات أوتوماتيكيا من، طرف الجهاز، مستخدمين رقم الحساب الخاص بالعملية، بعـــدها تـــم تسجيل العملية المحاسبية الخاصة بعمولة فتح الإعتماد من حساب الزبون إلى حساب العمولـــة + الرســـم على القيمة المضافة.(200.00 1+17%) أي (1 404.00 DA TTC).

*** المرحلة الثانية:**

بعد استلام رسالة الاعتماد المستندي على مستوى المديرية العامة للتجـــارة الخارجيـــة بـــالجزائر العاصمة عن طريق شبكة **SWIFT** يسجل الاعتماد المستندي على مستوى المديريـــة ويرســـل **(FAX)** إلى الوكالة"**CPA307**" لتقوم هذه الأخيرة بتبليغ الزبون بفتح اعتمـــاد مســـتندي للتصـــدير وتقـــديم كـــل

المعلومات الخاصة بالمشتري و المدونة ضمن الرسالة من خلال نسخة ترسلها مصلحة التجارة الخارجيـــة لفائدة " المدبغة الأوراسية ".

- تجدر الإشارة إلى أن المشتري يكون قد تقدم بطلب فتح اعتمـــاد مســـتندي للاســـتيراد إلـــى بنكـــه: **BANKO DI NAPPOLI SPA**.المشتري هو شركة **(DA.MA PEL)** شركة ايطالية -

*** المرحلة الثالثة:**

قامت بعدها المدبغة الأوراسية بشحن البضاعة وجمع وتوفير كل المستندات التي تم طلبهـــا مـــن طرف المشتري حسب رسالة **SWIFT** والمتمثلة في (الحالة المدروسة) في الوثائق التالية: [1]

- الفاتورة التجارية النهائية (04) نسخ؛
- بوليصة الشحن؛
- LISTE DE COLISSAGE (خاصة بالوزن)؛
- (EUR.1) شهادة خاصة ضمن المبادلات مع الاتحاد الأوروبي؛
- فاكس من المستفيد (MEGA) يعلم المشتري بإرسال البضاعة بعد إتمام عملية الشحن.

تقدم هذه الوثائق إلى الوكالة التي ترسلها إلى المديرية أين يتم مراقبة كـــل المســـتندات المقدمـــة والتأكد من مطابقتها لتعليمات المشتري، ثم يتم إرسالها إلـــى بنكـــه BANKO DI NAPPOLI عـــن طريق DHL أي (البريد السريع).

- بعد استلام بنـــك المشـــتري للوثـــائق الســـابقة الـــذكر تـــم تســـديد قيمـــة الفـــاتورة المقـــدرة بـــ USD112.125.00.

* تقوم المديرية بعد ذلك بإرسال قيمة الصفقة للوكالة التي تقوم بدورها بتحويلها إلى حساب الزبون كمـــا يلي:

50%بالعملة الصعبة
وذلك حسب سعر الصرف السائد بتاريخ التحويل
50% بالدينار الجزائري

[1] الملحق رقم (03).

DSD 56062.50

سعر الصرف 74.2751 بتاريخ 2011/01/03.

DA 4.164.047.19

*** المرحلة الرابعة:**

بعدها تم إغلاق الملف الخاص بالحالة تحت الرقم(1751/450) وهو رقم الاعتماد المستندي حسب رسالة **SWIFT** ، وذلك بعد التزام المصدر بكل الالتزامات المترتبة عليه وفق ما تنص عليه قوانين المنظومـــة المصرفية الجزائرية وقام باستلام مبلغ الصفقة وفق الآجال القانونية المحددة ب 120 يــوم مــن تــاريخ إرسال البضاعة.

لأنه و في حال عدم تحصيل قيمة الفاتورة في الآجال المحددة السابقة الذكر فإنـــه يترتـــب عليـــه تحصيل المبلغ بالعملة المحلية 100 %. واحتمال إخضاع المصدر لعقوبة بوضعه في لائحة الممنـــوعين من التوطين كإجراء عقابي خاص.

*** المرحلة الخامسة:**

تبقى الوكالة في تسيير ملف التوطين بعد مدة (3) أشهر من تاريخ تحصيل قيمة الفــاتورة حيــث تجمـــع الوثائق الآتية :

- بيان التسديد (عليه ختم المديرية FORMUL 104) لاحظ الملحق رقم(02).
- الفاتورة النهائية.
- تصريح الجمركي D11 و التي كانت تسمى سابقا ب(D06) .
- نسخة من بوليصة الشحن .
- نسخ من SWIFT الخاص بالتسديد.

وتم التصريح بملف التوطين لبنك الجزائر BA بتاريخ 2011/08/29.

ويغلق بعد ذلك الملف بعد أن تكون الوكالة قد حصلت العمولات التالية

- عمولة التوطين DA 1.404.00
- عمولة التسيير DA 8.056.46
- مصاريف DHL DA 6.500.00

حيث يتم تحديد العمولات حسب كل عملية و بحسب كل مرحلة على النحو المدرج ضمن الجدول التالي:

الجدول رقم: (14)

العمولات التي يتقاضاها القرض الشعبي الجزائري حسب طبيعة العمليات

طبيعة العملية	العمولات خارج الرسم على القيمة المضافة	
1. عمليات الاستيراد " Opération à l'importions"	1.1 التوطين Domiciliation:	1500 دج + TAXE17%
	2.1 اعتماد مستندي للإستراد : Credoc à l'importions (مستندات مقابل الدفع أو القبول)	
	أ- عمولة فتح الاعتماد المستندي	عمولة ثابتة 3000دج +مصاريف التلكس+ مصاريف SWFIT 2000 دج
	ب- عمولة التعديل أو إلغاء الاعتماد.	عمولة ثابتة 1000دج+مصاريفSWIFT
	جـ- عمولة التسوية	عمولة ثابتة 2%
	د- عمولة التعهد " commission de engagement"	حد أدنى 3000دج + مصاريفSWIFT 1.5‰
	د.1 اعتماد المستندي عند الاطلاع بتغطية مالية ....كلية 100%	2.5‰ + مصاريف SWIFT 2000 دج
	د.2 اعتماد مستندي بتغطية مالية جزئية 25 - 99 %	4.5‰ + مصاريف SWIFT 2000 دج
	د.2 اعتماد مستندي بتغطية مالية جزئية < 25 % --------------	6.25‰+ مصاريف البنك المرسل + مصاريف SWIFT 2000 دج
	د.3 اعتماد مستندي معاد تمويله واعتماد مستندي مع الدفع المؤجل	1‰ + مصاريف SWIFT
	3.1 التسليم أو التحصيل المستندي للإستيراد: (مستندات مقابل الدفع أو القبول)	عمولة الضمان 6.25‰ حد أدنى 5000 دج
	أ - عمولة تحويل	2.5‰ حـــد أدنـــى 2000 دج + مصــــاريف SWIFT
	ب - عمولة تحصيل	1000 دج
	جـ - عمولة القبول	1000 دج
	4.1 عمليات التحويل : Opérations de transfert أ- تحويل حر بواسطة الاقتطاع من حساب الدينار . ب- التحويل الحر بواسطة الاقتطاع من حساب العملة الصعبة.	حد أدنى 1000 دج + مصاريف SWIFT 2000 دج
2- عمليات التصدير Opérations à l'exportation:	2.1 التوطين " Domiciliation "	1500 دج للملف + taxe
	2.2 اعتماد مستندي للتصدير Crédit à l'export	مصاريف مختلفة Frais divers
	2.3 تسليم أو تحصيل مستندي للتصدير Remdoc à l'export تسليم مستندي مقابل القبول أو الموافقة.	1‰ حد أعلى 2000 دج للملف.

Source : CPA, document bancaires N : 06/2003 le 07/08/2003

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن العمولات المستعملة في الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي بالنسبة للاستيراد تختلف اختلافا جذريا وشاسعا عنها بالنسبة لتلك المستعملة في التصدير، فهي أعلى بكثير من تلك المطبقة على هاته الأخيرة، والهدف من هذا كما نعلم هو تشجيع وترقية نطاق أو قاعدة الصادرات لجلب العملات الصعبة والتي تستعمل فيما بعد في تمويل الواردات، وهذا يوضح أو يفسر الاهتمام الكبير الذي توليه السلطات الجزائرية – أي البنوك بشكل خاص- للصادرات خاصة غير النفطية منها.

وعلى ضوء ذكرنا لوثيقة السويفت في المراحل السابقة للدراسة التطبيقية فإنه لا يمكن إغفال الدور الكبير الذي تلعبه شبكة سويفت في سير أي تبادل تجاري دولي عن طريق تقنية الإعتماد المستندي و يمكن توضيح ذلك من خلال التقديم التالي:

الفرع الثالث: شبكة سوفيت و دورها في تطور تقنية الاعتماد المستندي

تتمثل شبكة سوفيت في الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك و يعبر عنها اختصارا ب(SWIFT)، تأسست هذه الشبكة في بادئ الأمر من طرف خمسة عشر دولة بتاريخ 03 ماي 1973 ومقرها بروكسل بلغ عدد أعضائها سنة 1985، 1100 عضو، هدفها الرئيسي هو تحسين التسديدات المالية و ذلك من خلال معالجة العمليات المالية عن طريق أجهزة الإعلام الآلي، وبدأ العمل بها بتاريخ 09 ماي 1977، وقد انضمت الجزائر إلى شبكة سوفيت بتاريخ 02 ديسمبر 1992 حيث نجد كل البنوك الجزائرية مرتبطة بالشبكة.

أما من الجانب التقني فشبكة سوفيت هي عبارة عن شبكة الكترونية تدير عملياتها عن طريق أجهزة الإعلام الآلي بالنسبة لبنوك الدول الأعضاء في الشبكة.

و هي بالأساس مبنية على تبادل الرسائل المتعلقة بأوامر تحويلات الزبائن المالية، و قد استطاعت شبكة سويفت أن تطور من حجم العمليات القابلة للتنفيذ بما في ذلك التحصيلات المستندية، وتأكيدات بيع و شراء المستندات...الخ.

وتجدر الإشارة أن هناك نماذج مختلفة لشبكة سوفيت:

- 100MT: نموذج يهتم بتحويل الأموال و الدفع لصالح المستفيدين.
- 200 MT: تتعلق برسائل الدفع الالكترونية فيما بين البنوك.
- 400MT: تستخدم لدفع المستحقات المرتبطة بالأوراق التجارية.

MT-700: و يستعمل هذا النموذج على وجه الخصوص لتقنية الاعتماد المستندي.

وبما أن شبكة سويفت تخدم عمليات التحويلات المالية بين مختلف الدول الأعضاء في الشبكة فإن لها عدة مزايا نذكر منها كما يلي: [1]

أولا: من ابرز مزايا شبكة سويفت خاصة فيما يتعلق بتقنية الاعتماد المستندي أنها تملك وســـائل متطـــورة لمعالجة المعلومات و تصحيح الأخطاء و سرية البيانات، كون المعلومات محفوظة بجهاز الحاسوب، ولها مفاتيح سرية.

ثانيا: إذا علمنا أنه عبر شبكة سويفت يتم تبليغ الرسالة العادية خلال عشرين دقيقة و الرسالة المســـتعجلة خلال خمسة دقائق، فهذا يعنى أن السرعة من أهم مميزات شبكة سوفيت.

ثالثا: توجد شبكة سوفيت تحت تصرف المستخدمين 24سا/24سا و 7ايام /7 أيام على مدار أيـــام الســـنة و هي تتميز بقلة تكلفتها مقارنة بوسائل اتصال أخرى في نفس المجال.

للإشارة فإنه يعيب على شبكة سوفيت عدم تقديمها للإيصال بالاستلام، و بالتالي فالإتمـــام الجيـــد لعملية الإرسال يتوقف على مدى قيام المكلفين بذلك بعملهم.

---

[1] DIDIER PIERRE MONDO, Op.cit. p 59.

خلاصة الفصل الثالث:

من خلال ما سبق توصلنا إلى مجموعة من النقاط و التي سندرجها ضمن خلاصة هــذا الفصــل بشكل استنتاجات نراها كخلاصة شاملة لما جاء ضمنه:

1. تتعامل البنوك في إطار تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات فقط، وتتمثل هذه المستندات بالأســاس في مستندات الأسعار و الكميات، مستندات خاصة بشحن البضاعة و أنواعها، مستندات التــأمين؛ كما أن هناك مستندات أخرى يحددها المتعاقدون بحسب الاتفاق بينهم.

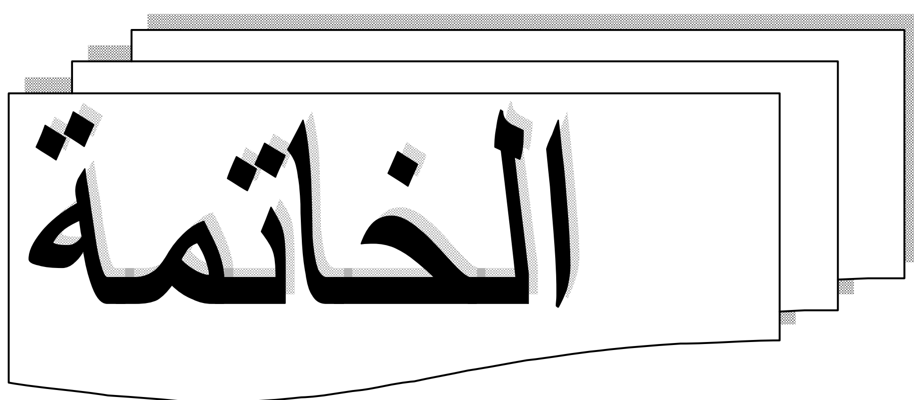
2. أجرت غرفة التجارة الدولية آخر صياغة للمصطلحات التجارية الدولية سنة 2010 ودخلت حيــز التنفيذ بدءا من أول جانفي 2011على أن هذه الأخيرة لا تعتبر بالضرورة قانونـــا إلزاميـــا إنمـــا تخضع لرغبات الأطراف المتعاقدة.

3. تعمل مصطلحات التجارة الدولية على تحديد التزامات جميع الأطراف المتعاقدة في إطـــار تقنيـــة الاعتماد المستندي، كما تتحدد بموجبها جميع الجوانب التطبيقية لسير أي تبادل تجاري عن طريق تقنية الاعتماد المستندي.

4. يعتبر القرض الشعبي الجزائري من أبرز البنوك التجارية في الجزائر، كما أ ن له دورا بارزا في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية من خلال إجراءاته لتقنية الاعتماد المســتندي علـــى مســتوى وكالاته بالتنسيق مع المديرية العامة للمعاملات مع الخارج.

5. تخضع جميع عمليات الاستيراد و التصدير إلى عملية التوطين المصرفي الذي تقوم بـــه الوكالـــة البنكية تحت رقابة بنك الجزائر بهدف التحكم في التدفقات و انسياب الأموال من و إلى الجزائـــر وكذلك بما يخدم رقابة بنك الجزائر على الصرف الأجنبي.

6. تتمثل شبكة سوفيت(SWIFT) في الشركة العالمية للاتصالات المالية ما بـــين البنـــوك، هـــدفها الرئيسي هو تحسين التسديدات المالية و ذلك من خلال معالجة العمليات المالية عن طريق أجهـــزة الإعلام الآلي، و هي بالأساس مبنية على تبادل الرسائل المتعلقة بأوامر تحويلات الزبائن الماليـــة وبدأ العمل بها بتاريخ 09 ماي 1977، وقد انضمت الجزائر إلى هذه الشبكة بتاريخ 02 ديســمبر 1992 حيث نجد كل البنوك الجزائرية مرتبطة بها.


الخاتمة

الخاتمـــــــــــــة:

لقد تناولنا من خلال هذه الدراسة الإشكالية الرئيسية و التي تمحورت بالأساس حول مدى فعاليـــة استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل و ضـــبط المبـــادلات التجاريـــة الدولية خلال الفترة محل الدراسة بالجزائر و التي حددت من 2002 إلى 2010، وذلك بالنظر لعدة أسباب أهمها أن تقنية الاعتماد المستندي تخضع بالأساس في سيرها لما يسمى بالأصول و الأعــراف الموحـــدة للإعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة العالمية.

انطلاقا من إشكالية الدراسة و حتى نتمكن من مناقشتها قسمت الدراســـة إلـــى ثلاثـــة فصـــول، وكخلاصة رئيسية لما تم التوصل إليه ضمن هذه الدراسة، وبعد أن أقرت الحكومة الجزائرية فـــي قـــانون المالية التكميلي 2009 إلزامية استخدام الاعتماد المستندي و إلغاء التحويل الحر، أكدت على أنها تهـــدف إلى تقليص الواردات بالدرجة الأولى و لكن بعد مرور ثلاث سنوات، سجلت هذه الواردات زيادة معتبـــرة وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على عدم فعالية تطبيق الاعتماد المستندي، و التي ترجع حسب رأينا إلى عدم مراعاة السلطات العمومية لآراء الخبراء، خاصة فيما يتعلق بتفادي القرض المـــزدوج للعمـــولات و إمكانية الاستغناء عن البنوك الخارجية التي تستفيد من عمولات إضافية.

فالمستورد حاليا يدفع عمولات للبنوك الجزائرية لتقوم بالتحويلات المالية لكل عملية و يقوم بتجنيد موارد مالية بالدينار تحول من قبل البنك إلى عملة صعبة، و تقع على عاتقه عمولات البنك الأجنبي الـــذي يقوم بعمليات التصدير، كما يعاني من عدم وصول المنتوج إلا بعد استيفاء كل الإجراءات، و بالتالي فـــإن المستورد هو الخاسر الأكبر في المعادلة، مع مضاعفة أعبائه المالية و تضييعه للوقت لدى لجوئه إلى فتح ائتمان لاستيراد أي قطعة غيار أو مادة أولية، فالمدة ستتراوح مابين 45 يوما و شـــهرين لتســـوية ملـــف الاستيراد، ابتداء من فتح الائتمان لدى البنك إلى غاية تسلم المادة و تسوية إجراءات الجمارك.

أما من جانب المصدر فهو يلاحظ بأن البنوك لا تقوم ببذل جهد كبير، لأن هذه الأخيرة تلاحظ أن أولوية المتعامل ضمان سرعة قصوى في معالجة الملف و إن دفع أعباء مالية أكبر؛ كما أن الإجـــراءات الجديدة المعتمدة مثل رفع قيمة الاستيراد بالتحويل الحر إلى أربعة ملايين دينار غير مـــؤثرة لأن القيمـــة زهيدة جدا؛ وعليه تكمن سلبيات تعميم الاعتماد المستندي في الجزائر لغرض ضبط التجارة الخارجية فـــي آليات تسديد الواردات بالأساس فيما يلي:

* ارتفاع قيمة العمولات حيث يعتبر المستوردون أن التدابير أثرت سلبا على المؤسسات الجزائرية لفائـــدة البنوك خاصة الأجنبية منها و الممونين الأجانب.

* أما تمديد المدة التي تستغرقها عمليات الاستيراد فإن الاعتماد المستندي تنجر عنه إجــراءات تتطلــب فترة للمصادقة و الإشعار و التأكيد على العملية أطول من المعتاد.

* بالنسبة لحجم التكلفة و الأعباء على خزينة المؤسسات، فإن الإجراء يتطلب تجنيــدا فوريــا للمــوارد المالية للمؤسسة، مما سيخلق ضغطا على توفر السيولة و انخفاضها على المدى القصــير، و يرفــع مــن مديونية المؤسسات التي يمكن أن تصبح حسب القدرة المالية للمؤسسة هيكلية فيما بعد و سيدفع مثل هــذا المتعامل إلى القرض البنكي في غالب الأحيان أكثر من السابق و تتحمل المؤسسة بالتالي أقساطا أكبر من الفوائد لصالح البنك دون أن تحل مشكلة الاستيراد لأنها ازدادت قيمة و حجما.

و بالتالي فالمؤسسات الوطنية تعاني من مضاعفة تكاليف عمليــات التجــارة الخارجيــة و تــدفع بصورة مضاعفة ثمنها للبنوك الجزائرية و الأجنبية كما تقلص مــن هــامش تحركهــا و تضــعف مــن مصداقيتها حيث تظهرها بأنها تعاني من قلة الملاءة و عدم القدرة على التسديد و تدعم الشركات الأجنبيــة الممونة.

كما أن المؤسسة الجزائرية تجد صعوبة كبيرة في التوفيق بين متطلبات توفير المنتوج في الســوق بأسعار تنافسية و إجبارية تجنيد موارد مالية معتبرة لفتح اعتمادات ائتمانية لدى البنوك لاســتيراد المــواد الأولية و المدخلات و قطع الغيار، فالمعادلة صعبة للغاية لأن المتعامل مضطر لفتح اعتماد و انتظار مــا بين 40 يوما كأدنى حد و ثلاثة أشهر لاستلام السلع؛ و عليه فإن تعميم الاعتماد المستندي يعنــي ضــمنيا بأن كل المؤسسات الجزائرية ليست لديها قدرة على التسديد و لا تحترم التزاماتهــا، لــذلك يــتم تفضــيل الأجنبي بدرجة أولى.

كرأي خاص لا نقف ضد تعميم تقنية الاعتماد المستندي لأنه يســمح بتوضــيح مســار عمليــات التجارة الخارجية و لكنه بالمقابل يرهق المؤسسة الجزائرية كثيرا، ناهيك عن الممارسات التمييزية محليــا و التي جعلت المؤسسة الجزائرية تفقد حصصا سوقية معتبرة خلال سنوات قليلة.

وعليه فالاعتماد المستندي يعتبر وسيلة للدفع لكنها لن تشكل بمفردهــا وســيلة لضــبط التجــارة الخارجية من حيث تقليص الواردات وزيادة حجم الصادرات.

اختبار فرضيات الدراسة:

- تمحورت الفرضية الأولى حول المخاطر التي قد تعرقل سير العلاقات و المبادلات التجاريـــة الدولية، أما الفرضية الثانية فتمحورت حول سير تقنية الاعتماد المستندي وفقا للقواعد و الأعراف الدولية وتم التوصل بالدراسة إلى وجود جملة من المخاطر و العوائق التي تقف كحائل في طريق السير الحسن لهذه المبادلات ومن بين هذه المخاطر توجد مخاطر سياسية، تجارية و مالية...إلخ.

كما تم التوصل من خلال دراستنا أن القواعد و الأعراف الدولية عملــت علــى الحــد مــن المخاطر المذكورة في الفرضية الأولى من خلال إبرازها لالتزامات و مســؤوليات المســتوردين، المصدرين، من جهة وحتى البنوك التجارية من جهة أخرى؛ ما يؤكد اثباتنا لصــحة الفرضــيتين الأولى الثانية.

- بالنسبة للفرضية الثالثة و التي طرحت حول مساهمة تقنية الإعتماد المســتندي فــي ضــبط التجارة الخارجية، فقد تأكدنا من صحة هذه الفرضية من خلال الفصل الثالث من الدراسة وذلــك بدراستنا لإجراءات التوطين المصرفي تحت رقابة بنك الجزائر مما يساهم في رقابة الدولة علــى الصرف و كذا تتبع التغيرات الحاصلة في هيكل و حجم التجارة الخارجية الجزائرية وذلــك مــن خلال صفة الإلزام بإجراءات التوطين المصرفي من طرف البنوك التجارية الجزائريــة علــى أي ملف استراد أو تصدير هذا من الجانب القانوني، أما من الجانب التطبيقي فقــد توصــلنا لعــدم فعالية تطبيق تقنية الاعتماد المستندي في الجزائر خاصة فيما يتعلق بالحد من حجم الواردات.

نتــائـــــج الدراســـــة:

توصلنا من خلال الدراسة إلى جملة من النتائج نوردها فيما يلي:

1. الاعتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك فاتح الاعتماد بناءا على طلب من عميلــه المســتورد لفائدة المصدر في بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضائع المرسلة إليه من طــرف المصدر عن طريق وساطة بنكية.

2. تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد و المصدر.

3. الاعتماد المستندي تقنية يحكم سيرها الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية، من خـــلال النشرة رقم 600 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، و التي أصبحت سارية المفعول بدءا من جانفي 2007 و هذه القواعد تستخدم بحسب اتفاق الأطراف و ليس لها صفة الإلزام.

4. تتوفر تقنية الإعتماد المستندي على عدة أنواع، وهو ما يمنحها مرونة في التعامل على اعتبار ان كل نوع يتماشى مع معطيات معينة تناسب الوضعية المالية أو التجارية للمتعاملين وهو ما ســاعد علــى اتساع نطاق استخدام هذه التقنية على الصعيد الدولي.

5. تجدر الإشارة إلى أن البنوك التجارية الإسلامية توفر لمتعامليها في مجال التجارة الخارجية التعامــل بتقنية الاعتماد المستندي مما يوحي بعدم تأثر هذه التقنية بالأحكــام الشــرعية، وموافقتهــا لمبــادئ الشريعة الإسلامية.

6. بالرغم من أن تقنية الإعتماد المستندي تميزها الثقة و الأمان في التعامل على أنهــا تتضــمن عــدة مخاطر كالسرقة و تعرض البضاعة للتلف و مشاكل أخرى بسبب النقل مما يســتوجب الحــرص و اتخاذ الاحتياطات اللازمة.

7. واقع قطاع التجارة الخارجية الجزائرية يوحي بمدى ســيطرة قطــاع المحروقــات علــى إجمــالي الصادرات بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لم تحقق ما هو مرجو منها إطلاقا، وذلك نتيجــة لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالأساس على العائدات النفطية.

8. تتميز كل من الصادرات و الواردات الجزائرية بالتركز السلعي من حيث الهيكل، أمــا مــن حيــث التوزيع الجغرافي فتعد السوق الأوربية أهم الأسواق بالنسبة للصادرات الجزائرية حتى فــي تمــوين السوق الجزائرية بمختلف السلع؛ أما بالنسبة للتجارة الخارجية الجزائرية للخدمات فهــي تبقــى فــي وضع ركودي و متدهور و ذلك نتيجة لعدم تهيئة هذا القطاع للمنافسة.

9. من بين المبادئ الأساسية في تقنية الإعتماد المستندي هو التعامل بالمستندات و هذه الأخيــرة منهــا الأساسية و التي تتعلق بالسعر و الشحن و التأمين، فيما قد يتفق أطراف عقد الإعتماد المستندي على تقديم مستندات إضافية تختلف حسب البضاعة قيد التعامل و نوع الإعتماد المبرم.

10. صممت قواعد مصطلحات التجارة الدولية بحيث توضح التزامات طرفي عقد البيع الدولي طبقا لكل مصطلح و ذلك بشكل سهل، ميسر و منطقي.

11. القرض الشعبي الجزائري يعتبر أحد أهم البنوك التجارية في الجزائر و ذلك من خلال الدور البـــارز الذي يلعبه في تنمية التجارة الخارجية الجزائرية.

12. التوطين المصرفي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتفويض من بنك الجزائر.

13. يتحكم في سير تقنية الإعتماد المستندي على مستوى القرض الشعبي الجزائري الأصول و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية وكذا مصطلحات التجارة الدولية وهو ما يتجسد جليا من خلال الحالة المدروسة.

14. جل الاعتمادات المستندية التي تم فتحها على مستوى وكالة (CPA 307) هي مـــن نـــوع الإعتمـــاد المستندي غير قابل للإلغاء كما في الحالة المدروسة بالمدبغة الأوراسية باتنـــة(MEGA)، و يرجـــع ذلك بالأساس لغياب ثقافة مصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين بالجزائر.

15. تقدم شبكة سويفت عدة مزايا أهمها السرعة و الدقة في نقل المعلومات لذلك نجد أن أغلب العمليـــات المتعلقة بتقنية الإعتماد المستندي تتم عبر هذه الشبكة.

التوصيات و الاقتراحات:

بعد إبرازنا لأهم النتائج المتوصل إليها من خلال هذا البحث نقترح بعض التوصيات التي نرى أنها مهمـــة وذلك على النحو الموالي:

1. لابد على الأطراف المتعاقدة ضمن تقنية الإعتماد المستندي مـــن الدراســـة الجيـــدة للأصـــول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية و كذا التقنيات و الآليات المنتهجـــة فـــي عمليـــة مـــنح القروض البنكية كونها تعتبر إحدى سبل تغطية قيمة الإعتماد المستندي.

2. على أي متعامل اقتصادي سواء كان مستورد أو مصدر أن يختار نوع الإعتماد المســـتندي الـــذي يناسبه حتى يضمن أقل التكاليف و أقل المخاطر في ظل السرعة في التنفيذ.

3. إعطاء المستندات المتعلقة بأي عملية ضمن تقنية الإعتماد المستندي الأهمية اللازمـــة باعتبارهـــا المستندات الرئيسية للدفع.

4. إصلاح الجهاز المصرفي الجزائري و مواكبته للتطورات التكنولوجية العالميـــة يعتبـــر ضــــرورة ملحة و مطلبا أساسيا في ظل اقتصاد السوق.

5. ضرورة فسح المجال للبنوك التجارية للمشاركة في تســيير الصـــفقات الدوليـــة و نشـــر الثقافـــة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر.

6. في ما يتعلق بقطاع التجارة الخارجية فترقيتها تتطلب دون شك منح جملة من الحـــوافز الجبائيـــة و دعم الإنتاج و مراقبة الجودة.

7. بالنسبة لقطاع الخدمات فلا بد من النهوض به من خلال الاهتمام بالقطاع السياحي الذي يشكل أهم موارد قطاع الخدمات.

8. ضرورة تكييف المنظومة المصرفية الجزائرية مع القوانين و الإصلاحات المحلية و الدولية مـــن خلال التأطير الجيد للمنظومة المصرفية.

9. وضع القوانين بما يحتم على المتعاملين الاقتصاديين استخدام تقنية الإعتماد المستندي ممـــا يكفـــل للدولة الرقابة على الصرف و الحد من عمليات تهريب العملة و تبييض الأموال.

10. على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من و وتيرة العمل خاصـــة فيمـــا يتعلـــق بالإعتمـــادات المستندية المبرمة ضمن صفقات المواد الأولية كون تأخيرها يعرقل عملية الإنتاج مما يشكل عائقا على الإنتاج الوطني.

آفـــــــــــــاق البحـــــــــــــث:

انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن أن تتبادر إلى الذهن جملة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبرزها على النحو التالي:

* الإعتماد المستندي و استخداماته في ظل التجارة الإلكترونية.

* تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثره على نمو التجارة الخارجية الجزائرية.

* برامج إصلاح المنظومة المصرفية و انعكاساته على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر.

الخاتمـــــــــــــــــــــــــــــة:

ختاما نرجوا أن نكون قد أوفينا هذا الموضوع حقه وقد ساهمنا من خلال هذه الدراسة و لو بقسط ضئيل في إزالة بعض الغموض للمتسائل حول دور الإعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية.

وأخيرا فهذا العمل يضل جهدا بشريا أنهيه بما قاله الراغب الأصفهاني:

" لا يكتب الإنسان كتابا في يومه إلا قال لو غير هذا لكان أفضل و لو زيد هذا لكان يستحسن ولو نقص هذا لكان أصوب و هذا من أبلغ العبر"


الملاحق

جدول رقم :(01)

ترتيب أفضل عشر عملاء للجزائر خلال (2002–2010)

الوحدة (مليون دولار)

	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
01	ايطاليا	3911	و م أ	4893	و م أ	7578	و م أ	10590	و م أ	14854	و م أ	18087	و م أ	18998	و م أ	7746	و م أ	13690
02	وم أ	2591	ايطاليا	4696	ايطاليا	5168	ايطاليا	7526	ايطاليا	9313	ايطاليا	8598	ايطاليا	12468	ايطاليا	5262	ايطاليا	6393
03	فرنسا	2554	فرنسا	3078	فرنسا	3673	أسبانيا	5045	أسبانيا	5982	أسبانيا	5337	اسبانيا	9159	اسبانيا	4458	اسبانيا	6012
04	أسبانيا	2247	أسبانيا	2980	أسبانيا	3588	فرنسا	4592	فرنسا	4570	كندا	4665	فرنسا	6403	فرنسا	3879	فرنسا	4523
05	هولندا	1684	هولندا	1687	هولندا	2370	هولندا	3021	كندا	3579	هولندا	4527	هولندا	6143	هولندا	2198	هولندا	3502
06	تركيا	967	كندا	1393	كندا	1880	البرازيل	2920	هولندا	2844	فرنسا	4099	كندا	5402	كندا	1963	كندا	3129
07	كندا	928	البرازيل	1123	البرازيل	1786	كندا	2261	بلجيكا	1998	تركيا	2043	تركيا	2962	تركيا	1728	تركيا	2463
08	البرازيل	910	تركيا	1064	تركيا	1356	تركيا	1724	البرازيل	1892	البرازيل	1824	البرازيل	2603	كوريا ج	1307	بلجيكا	1864
09	بلجيكا	469	بلجيكا	706	البرتغال	863	البرتغال	1669	تركيا	1864	بريطانيا	1576	بريطانيا	2216	البرازيل	1121	البرازيل	1786
10	البرتغال	426	البرتغال	503	بلجيكا	738	بلجيكا	1559	بريطانيا	1624	الهند	1550	البرتغال	2059	بريطانيا	946	الهند	1444

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات المركز الوطني للإحصاء.

جدول رقم:(02)

ترتيب أفضل عشر موردين للجزائر خلال الفترة (2002-2010)

(الوحدة مليون دولار)

	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
01	فرنسا	2698	فرنسا	3246	فرنسا	4125	فرنسا	4470	فرنسا	4365	فرنسا	4614	فرنسا	6546	فرنسا	6150	فرنسا	6060
02	ايطاليا	1139	ايطاليا	1295	ايطاليا	1548	ايطاليا	1523	ايطاليا	1881	ايطاليا	2407	ايطاليا	4338	الصين	4704	الصين	4417
03	و م أ	1163	ألمانيا	880	ألمانيا	1209	و م أ	1353	الصين	1707	الصين	2389	الصين	4111	ايطاليا	3688	ايطاليا	3896
04	ألمانيا	853	و م أ	766	و م أ	1081	الصين	1332	ألمانيا	1476	و م أ	2116	اسبانيا	2939	اسبانيا	2943	اسبانيا	2627
05	اسبانيا	623	اسبانيا	755	الصين	916	ألمانيا	1277	و م أ	1420	ألمانيا	1788	ألمانيا	2444	ألمانيا	2749	ألمانيا	2345
06	تركيا	393	الصين	518	اسبانيا	886	اسبانيا	967	اسبانيا	1027	اسبانيا	1588	و م أ	2218	و م أ	1992	و م أ	2148
07	اليابان	373	تركيا	438	اليابان	657	اليابان	781	تركيا	711	اليابان	1065	اليابان	1424	تركيا	1745	كوريا ج	1954
08	الصين	342	بريطانيا	431	الارجنتين	594	تركيا	606	اليابان	720	الأرجنتين	922	تركيا	1358	اليابان	1192	تركيا	1516
09	كندا	335	اليابان	380	تركيا	584	الأرجنتين	591	الأرجنتين	631	تركيا	921	الأرجنتين	1263	كوريا ج	1120	اليابان	1507
10	بريطانيا	305	روسيا	315	بلجيكا	491	أوكرانيا	543	بلجيكا	528	كوريا ج	810	كندا	982	البرازيل	885	الأرجنتين	1210

المصدر : من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات المركز الوطني للإحصاء.

CREDIT DOCUMENTAIRE - EXPORTATION

Nature du compte
du donneur d'ordre

Notre N°

N° du donneur d'ordre

CREDIT révocable / irrévocable / confirmé

DONNEUR D'ORDRE

Montant

Ouvert le .... Echéance : ....

Pour compte de ....

En faveur de ....

Utilisable en tirages à .... sur ....

Marchandises : ....

Lettre d'ouverture de Crédit adressée à ....

UTILISATIONS

DATES	SOMMES	OBSERVATIONS

القــرض الشــعبي الجـزائــري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

اعتماد مستندي – للاستيراد
CREDIT DOCUMENTAIRE - IMPORTATION

Agence : .... شعبة

CREDIT | Révocable قابل للالغاء | Irrévocable غير قابل للالغاء | Confirmé مثبت | Non-Confirmé غير مثبت | اعتماد

Compte : .... حساب
Notre N° .... رقمنا
N° du Corresp. .... رقم المراسل

Client .... اسم المتعامل

Nature des Devises [ ] نوع القطع

En Dinars بالدينار

Montant .... المبلغ

Contre valeur en Dinars Alg. .... القيمة المقابلة بالدينار الجزائري

Ouvert le .... المفتوح بتاريخ

valable jusqu'au .... صالح لغاية

en faveur de .... لصالح

utilisable en tirages à .... sur .... على .... قابل للاستعمال بسحوبات

Correspondant .... اسم المراسل

Marchandises .... نوع البضاعة

Licence certificat d'importation N° .... du .... تاريخ .... رقم اجازة الاستيراد

Lettre d'ouverture de Crédit de .... تاريخ كتاب فتح الاعتماد

Domiciliation N° .... du .... تاريخ .... رقم التوطين

COMMISSIONS ET FRAIS RECUPERES العمولات والمصاريف المستوفاة				Récupérés le تاريخ الاستيفاء
Date التاريخ	Montant المبلغ	Date التاريخ	Montant المبلغ	

UTILISATIONS الاستـــعمـالات

Date التاريخ	Sommes المبـلغ	Date de couverture تاريخ التغطية	Valeur appliquée par le correspondant حق قيد المـراسل		Nombre de jour عدد الايام
			Lors de l'utilisat. عند الاستعمال	Lors de la Couvert. عند التغطية	

FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 895 Annexe

Modèle F. DI

Intermédiaire agréé

CREDIT POPULAIRE
D'ALGERIE
Succursale de :

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative de l'année)

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

DATE
1° Date d'ouverture du dossier :

2° Date de vérification de droit au tien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du bilan (9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque (10 mois aprés l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliataire

Nom et adresse de l'importateur

Références diverses concernant l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU en devises	MONTANT PREVU en DA (2)	NATURE DE LA MARCHANDISE

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV
} Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutil

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE en devises	MONTANT AUTORISE en DA (2)	DATE DE PEREMPTION DU TITRE

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
— un exemplaire rayé de brun, comportant les quatres pages.
— un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

Réf. EM/02 bis 111 –

CACHET DE LA MAISON

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE
....
....
....

A ...., le .... 199.......

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir par (1) télégramme / lettre / lettre avion un crédit documentaire (1) (2) a) Révocable b) Irrévocable c) Irrévocable et confirmé

pour la somme de : ....
auprès de : ....
en faveur de : ....

qui devra être avisé par (1) télégramme / lettre
utilisable par traite a (1) vue / jour de vue sur ....
.... payable à ....
crédit valable jusqu'au (3) .... à ....
contre remise des documents suivants ....
- facture commerciale en .... exemplaires ....
- jeu complet de connaissement on board / reçu pour embarquement établis à l'ordre de ....
.... notify ....
fret payé/payable à destination ....
(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants ....
....
....
le tout se rapportant à l'expedition en (1) une / plusieurs fois de (4)
....
....
....

Acheteurs
Assurance couverte par (1) Vendeurs
Embarquement (5) .... destination ....

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.

Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change; l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.

Aussitôt que nous connaîtrons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.

De convention expresse les documents sont affectes par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre .... (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit

La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de consutution de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baiser au-dessous du montant total des traites acceptées.

Vous voudrez bien débiter notre compte n° .... du montant de cette opération ainsi que de vos frais et commissions.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits documentaires; établi par la Chambre Internationnale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées..

Signature

(1) Barrer la mention inutile.
(2) a) Rèvocable (Simple avis sans engagement).
b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant)
c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant).
(3) Indication de la date et lieu.
(4) Marchandises, qualité, prix, conditions (CIF - FOB Franco).
(5) Lieu et date extrème d'embarquement.
(6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.
(7) Paiement ou acceptation.

307 ex EM 9

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

NOM/RAISON SOCIALE :

AGENCE :

ACTIVITE :

N° COMPTE :

ADRESSE :

DATE OUVERTURE DU COMPTE :

TELEPHONE :

N° D'IDENTIFICATION FISCAL :

FAX :

CODE NIS :

dans le cadre de notre activité et de la reglementation des changes, notammant l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algerie, nous vous demandons de nous domicilier, l'opération référencée ci-après :

CADRE RESERVE A L'OPERATION

PRODUIT

NATURE DU PRODUIT IMP(

N° TARIF DOUANIER :

DESTINE A LA : Revente en l'état / Transformation (1)

QUANTITE :

PRIX UNITAIRE :

FOURNISSEUR

NOM OU RAISON SOCIALE :

ADRESSE :

PAYS :

REGLEMENT

N° DE FACTURE :

DATE DE LA FACTURE :

MODE DE REGLEMENT :CREDOC/REMDOC/TRANSFERT (1) BANQUE FOURNISSEUR :

MONTANT EN DEVISE :

CONTRE VALEUR en DA :

Nous certifions sincére et véritable les indications portées sur le présent engagement, pris sous notre entière résponsabilité,

DATE :

CACHET ET SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
Direction des Services Etrangers
et du Contrôle des Changes

FORMULE 4

PRELEVEMENT DE DEVISES

INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION

(Nom es et Adresse)

A DONNEUR D'ORDRE

Nom :

Adresse :

agissant pour son compte (1)
pour le compte de (1)

Nationalité :

Nom :

Adresse :

résident (1)
non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification

GROUPE I : Achat de Marchandises
Pays d'origine des marchandises

a) Importation

F.O.B	C.A.F	F.D.D.(FRANCO DESTINATION DEDOUANE)

(1) Réglée après expédition

(l) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation :

b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures).
Pays de résidence du créancier étranger
Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III : Annulations de cessions antérieures
Pays de résidence du débiteur étranger initial :
(ou de destination des marchandises)
Référence à l'opération initiale de cession

1 DESTINE A LA BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

Mod. 400

E Cadre réservé à la Banque Centrale

1

2

3

4

D
Bordereau **E** N°
N° de la formule

C EXECUTION DE L'ORDRE

1, Date de prélèvement sur le marché

2, Désignation de la devise

3, Cours appliqué

4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agrée ;

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes

CESSION DE DEVISES

INSTRUCTION N° 824 (Art. 67 à 98)

Formule 104

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

A BENEFICIAIRE

Nom : ....

Adresse : ....

agissant | pour son compte (1) / pour le compte de (l) — Nationalité : ....

Nom : .... résident (l)

Adresse : .... non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification

GROUPE I : **Vente** de marchandises
Pays **de destination** des marchandises

a) Exportation ● réalisée (1) | F.O.B | C.A.F | F.D.D (FRANCO DESTINATION DEDOUANE) |

Procédure	SEMESTRE D'EXPORTATION	N° du Document

● non encore réalisée (l) (Avance sur commande)

Numéro de la fiche :

b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

GROUPE II : **Autres règlements** (sauf annulations de prélèvements ant)
Pays de résidence du débiteur étranger
Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III : Annulations de **prélèvements** antérieurs
Pays de résidence du créancier étranger initial :
(ou **d'origine** des marchandises)
Référence à l'opération initiale de **prélèvement**

(1) RAYER LES MENTIONS INUTILES.

3 DESTINE AUX ARCHIVES

Mod. 402

E Cadre réservé à la Banque Centrale

D

Bordereau **K** N° ....

N° de la formule ....

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date de la cession sur le marché

2. Désignation de la devise

3. Cours appliqué

4. Montant de la CESSION sur le marché

5. Montant inscrit en compte E. F AC.

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

القرض الشعبي الجزائري

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
SIEGE SOCIAL : 2, Bd Colonel Amirouche
ALGER

AGENCE OU SUCCURSALE

A .... le .... 19......

DESTINATAIRE

DUPLICATA

CREDIT DOCUMENTAIRE N° ....

D'ordre de
pour compte de
nous ouvrons un
en faveur de

CREDIT DOCUMENTAIRE REVOCABLE/IRREVOCABLE

Pour un montant (maximum / environ)
utilisable
contre remise / accompagné des documents suivants :

concernant

Lieu d'embarquement
Expéditions partielles autorisées / interdites.
Ce crédit est valable jusqu'au
auprès de

Destination
Transbordement autorisé / interdit
pour présentation pour

Veuillez notifier à
sans ajouter / en ajoutant votre confirmation
Modalités de remboursement :

par câble / courrier l'ouverture de ce crédit

Instructions pour l'envoi des documents :

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Le présent crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Version revisée de 1962 Brochure N° 222 de la Chambre de Commerce Internationale.

EM 7

INSTRUCTION N° 923 ANNEXE IV

CONTROLE DES EXPORTATIONS DONT LE PAIEMENT EST EXIGIBLE DANS UN DELAI N'EXCEDANT PAS 180 JOURS

(Procédure CT)

FICHE DE CONTROLE

(Modèle CT. 1)

1. - PARTIE A REMPLIR LORS DE L'OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION

NOM ET ADRESSE DE L'EXPORTATEUR	
NOM ET ADRESSE DE L'ACHETEUR ETRANGER	

PAYS DE DESTINATION

SEMESTRE D'EXPORTATION
.... Semestre 19..........

TABLEAU DE TRAVAIL

Exportations du	Date limite de contrôle des dossiers	Date fixée pour l'envoi des comptes rendus
1er Semestre	1er Mars de l'année suivante	30 Avril de l'année suivante
2ème Semestre	1er Septembre de l'année suivante	31 Octobre de l'année suivante

NOM ET ADRESSE DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE	CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Succursale de :

DATE D'OUVERTURE DU DOSSIER

Numéro de référence			
		CT	



MEGISSERIE AURASSIENNE BATNA

EPE/ Société par actions au capital : 120.000.000 DA
CPA N° : 00400.307401.70.3180179 - BATNA- RC : 0222061/B98- (NIF) : 099805.0222061.74

BATNA LE 30/09/2010

DA.MA.PEL.SNC
Di D'amore-Martello
VIA CARPISANI
83029 SOLOFRA (AV)-Italie.

FACTURE N 28/2010
SLON FACTURE PROFORMA N° 26/2010 DU 27/09/2010

DESIGNATION DE LA MARCHANDISE	CHOIX	QUANTITE Douzaines	P. UNITAIRE $. US	MONTANT $. US
PEAUX D'OVINS TRAITEES EN WET-BLUE	I-IV	1125	78,00	87 750,00
// //	V	375	65,00	24 375,00
TOTAL GENERAL		1500		112 125,00

ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE : CENT DOUZE MILLE CENT VINGT CINQ USD.

MODE DE PAIEMENT :
PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE A NOTRE COMPTE N°520.318.0139.65
OUVERT AUPRES DU (CPA) CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE.
AGENCE N°307, AVENUE LARBI TEBESSI 05000 BATNA ALGERIE.

MODE D'EXPEDITION :
EN CONTAINER PAR BATEAU EN FOB PORT ALGERIEN.
PORT D'EMBARQUEMENT : ALGER
PORT DE DEBARQUEMENT : NAPLES
ORIGINE DE LA MARCHANDISE : ALGERIE



YAHIAOUI Abdelkrim
Chef de Dpt Commercial

CPA AGENCE PRINCIPALE DE BATNA					
DOMICILIATION EXPORT	05020	2010	CT	00042	USD
DATE : 17 OCT. 2010					

SLIMANI K. MLD
DIRECTEUR DE L'AGENCE CPA 307

Mme MEZACHE Keltoum
Chef de Service Comex

Siège social : Zone Industrielle, BP N° 89 Allées Ben Boulaid – BATNA-
Tel : 033.92.13.93 / 033.92.22.93 / 033.92.22.92 / Fax : 033.92.22.94

2010-11-09 12:03:32

1 DECLARATION CODE 1401 · 2 LIBELLE EXPORTATION DEFI · 3 FEUILLET 0001 · 4 total / articles 0002	EXEMPLAIRE DECLARANT
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL: SPA MEGISSERIE AURASSIENNE, ZONE INDUSTRIELLE COMMUNE BATNA, SAISIE DU NUMERO NIF	8 ENREGISTREMENT — N° 2010-030607 (VALIDEE) · DATE-HEURE 2010-11-09 11:46 · CODE-BUREAU 016206AIN TAYA
SJ 11 · code fiscal 099805022206174-00000 · 10 05000	11 TYPE D'OPERATION PRODUCTION · 12 M/FINANCEMENT 2
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL: DA.MA.PEL SNC DI D AMORE, VIA CARPISANI 83029 SOLOFRA AV	16 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONNAIE USD · MONTANT 112125,00 · 17 AUTRES FRAIS · 18 FRET · 19 ASSURANCES
20 PAYS ACHAT VENTE code 550 · 21 PAYS DEST.DEF code ITALIE · 22 RELAT VENTE / ACHAT 1 · 23 COEF AJUST	24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N) · 25 TAUX DE CHANGE 73,98650
26 DECLARANT · N° AGREMENT 2000/20032 · LIG-REP 196 · SPA TOT/EMR, ROUTE DE LA GARE REGHAIA 16000	27 VALEUR EN DA 8295736,30 · 28 DOMICILIATION BANCAIRE 050/201/2010/4/CT/00001
	29 CODE MANIFESTE N° DOCUMENT · 30 LIGNE SOMMIER DATE · 31 Nbre Total (Colis Déclarés) 20
	32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER (NATION, MODE, IDENTIFICATION) · 33 POIDS TOTAL BRUT 18440,00
	35 TRANSPORT INTERIEUR (NATION, MODE, IDENTIFICATION) · 36 LOCALISATION M/DES · 37 PAYS PROV/ER DEST CODE
ARTICLE N° 0001 — DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS): A l'état humide(y compris wet-blue) PEAUX D OVINS TRAITES EN WET BLUE	38 REGIME FISCAL · 39 ORIGINE 028 · 40 CODE STATISTIQUE 41051000 · 41 POIDS NET 13500,00 · 42 VALEUR EN DA 6492315,38 · 43 TAR.PREF NON · 44 QUANT. COMPLE 13500 · 45 CODES PIECES A JOINDRE 160 180 250 251
ARTICLE N° 0002 — DESIGNATION DES MARCHANDISES: A l'état humide(y compris wet-blue) PEAUX D OVINS TRAITES EN WET BLUE	38 REGIME FISCAL · 39 ORIGINE 028 · 40 CODE STATISTIQUE 41051000 · 41 POIDS NET 4500,00 · 42 VALEUR EN DA 1803420,94 · 43 TAR.PREF NON · 44 QUANT.COMPLE 4500 · 45 CODES PIECES A JOINDRE 160 180 250 251
46 PIECES JOINTES: 610-620-646-655	47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF
REGIME DOUANIER PRECEDENT: CODE · N° DECL · DATE · CODE	48 DELAI · 50 TAUX SUSP · 51 MONNAIE · PLUS-VALUE MONTANT
52 INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES: MARQUE · GENRE · ANNEE	53 MONTANT CAUTION: · 54 MONTANT REMISE:

LIQUIDATION: CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT	CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT

59 MODE DE PAIEMENT: COMPTANT X · CONSIGN · ENGA.PAYER · N° CREDIT	60 TRANSIT / SCELLEMENTS APPOSES: NOMBRE · MARQUES
R.U.S 25,00	AUTORISE PAR: N° · DU:
R.P.S 100,00	DATE (LIMITE) · BUR.FRONT · BUR.DEST
TOTAL 125,00	QUITTANCE CONSIGNATION N°: DU: · QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N°: DU: · QUITTANCE PENALITES N°: DU:
67 CONSIGNATION	DATE: · SIGNATURE DU CAISSIER

OBSERVATIONS: EXPORTATION GLOBAL

ENGAGEMENTS SOUSCRITS A

A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent regime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.

Fait A AIN-TAYA le 9/11/10

Le Déclarant: AMROUNE Essaid

S.I.G.A.D · LIQUIDATION RECAPITULATIVE · ENGAGEMENTS

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES — شهادة تنقل السلع

1. المصدر (الإسم و العنوان الكامل و البلد) 1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) MEGISSERIE AURASIENNE MEGA - BATNA 05000- ALGERIE	EUR.1 N° A 0021379 أورو1. رقم أ راجع الملاحظات في الخلف قبل ملء الإستمارة Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire
3. المرسل إليه (الإسم و العنوان الكامل و البلد) (إشارة إختيارية) 3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) DA.MA.PEL.SNC DI D'AMORE-MARTELLO VIA CARPISANI 83029 SOLOFRA AV –ITALIE-	2. شهادة مستعملة للتبادلات التفضيلية بين 2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre l'Algérie الجزائر et و la Communauté européenne المجموعة الأوروبية (أشر إلى البلدان مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية) (indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés) 4. البلدان، مجموع البلدان أو الإقليم الذي تعتبر منتوجاته منشئة 4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires: ALGERIE 5. البلدان، مجموع البلدان أو إقليم الوجه 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination: ITALIE
6. معلومات متعلقة بالنقل (إشارة إختيارية) 6. Informations relatives au transport (mention facultative) MARITIME	7. ملاحظات 7. Observations EXPORTATION

8. رقم ترتيبي علامات، الأرقام، عدد وطبيعة الطرود (1) تعيين السلع 8. Numéro d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1), désignation des marchandises	9. الكتلة الإجمالية (كغ) أو أوزان أخرى (ل.م³. إلخ) 9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)	10. فواتير (إشارة إضافية) 10. Factures (Mention facultative)
01 CONTENAIRE DE MARQUE LMCU : 104449/8 CONTENANT : 20 PALETTES DE PEAUX D'OVINS TRAITEES EN WET-BLUE SOIT UN TOTAL DE 18 000 PIECES .		28/2010 DU 30.09.2010
POIDS NET: POIDS BRUT :	18 000 KG 18 440 KG	

11. VISA DE LA DOUANE — 11. تأشيرة الجمارك Déclaration certifiée conforme — تصريح مصادق عليه Document d'exportation (2) — وثيقة التصدير (2) Modèle 1101 n° 030609 du 03/11/2010 Bureau de douane: AIN-TAYA — مكتب الجمارك Pays ou territoire de délivrance — البلد أو إقليم التسليم Cachet — الخاتم A ... le 23.11.2010 (Signature)	12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR — 12. تصريح المصدر أنا الممضي أسفله أصرح أن السلع المشار إليها أدناه تستوفي كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. A Batna le 13/10/2010 (Signature) (التوقيع)

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac".

(1) أشر إلى عدد الموارد أو أذكر "بلا تنظيم" السلع غير المهيئة.

(2) A remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

(2) لا تملى إلا إذا اقتضته القواعد الوطنية للبلد أو إقليم التصريح.

Imprimerie C.N.R.C agrément n° 50 / DGD / D100 مطبعة م.و.س.ت رخصة رقم

M : CPA DOCE BEZ PHONE NO. : 213 21 246972 Oct. 20 2010 10:52AM P5

.0/10-09:38:30 Printer-2024-000005

DATED. MADE OUT IN ENGLISH VERSION AND MUST BEAR
THE DOC. REFERENCE NUMBER
+ BOTH FIVE PCT. MORE OR LESS FOR EACH ITEM OF
GOODS TO BE SHIPPED AND AMOUNT DRAWN UNDER THIS
CREDIT IS ACCEPTABLE
+ A DISCREPANCY FEE OF EUR 100 PLUS CABLE COST
WILL BE IMPOSED ON EACH SET OF DOCUMENTS PRESENTED
FOR NEGOTIATION UNDER THIS L/C WITH DISCREPANCY.
THE FEE WILL BE DEDUCTED FROM THE UTILIZATION
AMOUNT.
+ THE AMOUNT DRAWN MUST BE ENDORSED ON THE REVERSE OF THE
CREDIT, AND THE PRESENTATION OF ANY SUCH DOCUMENTS
TO US SHALL BE A WARRANTY BY THE PRESENTING BANK
THAT SUCH ENDORSEMENT HAS BEEN MADE.
+ NOTWITHSTANDING THE PROVISIONS OF UCP 600, IF WE
GIVE NOTICE OF REDFUSAL OF DOCUMENTS PRESENTED UNDER
THIS CREDIT, WE SHALL HOWEVER RETAIN THE RIGHT
TO ACCEPT A WAIVER OF DISCREPANCIES FROM
THE APPLICANT AND, SUBJECT TO SUCH
WAIVER BEING ACCEPTABLE TO US, TO RELEASE
DOCUMENTS AGAINST THAT WAIVER WITHOUT PRIOR
AUTHORIZATION FROM THE PRESENTER, PROVIDED THAT NO
WRITTEN INSTRUCTIONS TO THE CONTRARY HAVE BEEN
RECEIVED BEFORE BY US FROM THE PRESENTER, AT OUR
ADDRESS BANCO DI NAPOLI SPA, AVELLINO CORPORATE
BANKING BRANCH, VIA F. DE SANCTIS NO.2, 83100
AVELLINO, ITALY OR BY AUTHENTICATED SWIFT MESSAGE
AT OUR CODE IBSPITNA170.
ANY SUCH RELEASE PRIOR TO RECEIPT OF CONTRARY
INSTRUCTIONS WILL BE DEEMED AS WE HAVE ACCEPTED
THE DOCUMENTS, THEREFORE WE WILL PERFORME OUR OBLIGATIONS
UNDER THE CREDIT ACCORDINGLY, BUT SHALL NOT
CONSTITUTE A FAILURE ON OUR PART TO HOLD
THE DOCUMENTS AT PRESENTER'S RISK AND DISPOSAL,
AND WE WON'T HAVE NO FURTHER LIABILITY TO THE
PRESENTER IN RESPECT OF ANY SUCH RELEASE.
+ DOCUMENTS MUST BE PRESENTED THROUGH YOUR BANKERS.
+ T/T REIMBURSEMENT IS NOT ALLOWED.

1751.450

71B: Charges
ALL BANKING CHARGES AND COMMISSIONS
OUTSIDE ITALY ARE FOR BENEFICIARY'S
ACCOUNT
48: Period for Presentation
DOCUMENTS TO BE PRESENTED AT THE NE
GO.BANK'S COUNTERS WITHIN 15 DAYS A
FTER SHIPMENT BUT IN ANY CASE WITHI

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
ALGIER DZ
MUR : XXX0192137-01-1
------------------------- Message Text -------------------------
27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
03CR17/4008954
31C: Date of Issue
101008
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
101115AT THE NEGO.BANK'S COUNTERS
50: Applicant
DA MA PEL DI D' AMORE CARLO E MARTE
LOCALITA' CARPISANO, Z. I.
83029
SOLOFRA
59: Beneficiary - Name & Address
MEGISSERIE AURASSIENNE BATNA
ZONE INDUSTRIELLE, BP N.89 ALLEES
BEN BOULAID BATNA
32B: Currency Code, Amount
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount #112125,00#
39A: Percentage Credit Amt Tolerance
05/05
41A: Available With...By... - BIC
IBSPITNA170
BANCO DI NAPOLI SPA
AVELLINO IT
BY NEGOTIATION
43P: Partial Shipments
NOT ALLOWED

1751 450

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
DIRECTION DES OPERATIONS
DU COMMERCE EXTERIEUR
SERVICE CREDOC EXPORT

SHIPPER
MEGISSERIE AURASSIENNE / BATNA
Z.I. BP N° 89 ALLEES BENBOULAID
05000 BATNA ALGERIE
TEL : 033/92.13.93 – FAX : 033/92.22.94

1921 Ignazio Messina & C. S.p.A.
SHIPOWNERS - SHIPPING AGENTS 2388254
16121 GENOVA - Via G. D'Annunzio, 91
Phone 010.53.961 - Fax 010.5396264 - Telex 270450 IMECGE I
REA N° 255823 - Part. IVA .e Cod. Fisc. (IT) 02210270100

CONSIGNEE (Carrier not responsible for failure to notify).
DA.MA.PEL.SNC
DI. D'amore-Martello VIA CARPISANI
83029 SOLOFRA (AV)-Italie

Number of original Bs/L 03 — **BILL OF LADING** — B/L No. AG001388

Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and conditions (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated below stated by the Shipper to comprise the cargo specified below, for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on the reverse hereof and the terms of the Carrier's applicable tariff) from the place of acceptance or the port of loading, whichever applicable, to the port of discharge or final destination whichever applicable. On presentation of one original of this Bill of Lading (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule or common law or statute rendering them binding upon the Shipper, Holder and Carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the Contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. In witnesses whereof the number of original Bills of Lading stated herein all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

NOTIFY PARTY (Carrier not responsible for failure to notify).
DA.MA.PEL.SNC
DI. D'amore-Martello VIA CARPISANI
83029 SOLOFRA (AV)-Italie

Forwarding Agent | Booking No. 103

Port of loading	Port of discharge	Vessel	Voyage No.
PORT ALGER	NAPLES	ASTRID	241
Pre-carriage by (*)	Place of acceptance by pre-carrier (*)	Final destination (*)	

Marks and numbers	Packages Quantity	Kind	Description of goods	Weight declared Kos	Measurement Cbm
LMCU 104449/8 SEAL M-816794	01	20''	SAID TO CONTAIN CONTENEUR CONTENANT 18000 PIECES PEAUX D'OVINS TRAITEES EN WET BLUE SUR 20 PALETTES		

SHIPPERS STOW, LOAD AND COUNT

FCL

POIDS NET : 18 000 KG
POIDS BRUT : 18 440 KG
TARE : 2 200 KG

ORIGINAL

FREE OUT
FRAIS ET FRET PAYABLE A DESTINATION

e container ayant été remis plombé l'armateur n'est pas responsable du nombre et de la nature des colis mentionnés sur le connaissement.

Receivers are free of detentions for 5 (five) calendar days from date of unloading from vessel, thereafter they are subject to demurrages detentions as follow: from 6 th day onward EURO 8 X 20 - EURO 16 EURO X 40'

Total No. of Packages for LCL | Total No. of Containers for FCL

GEMA Agence Maritime d'Alger EXPORT D. KESKES — SOCIETE GENERALE MARITIME

REMARKS

(*) Applicable only when this document is used as a Through Bill of Lading. | Freight

Weight, measure, marks, number, quality, contents and value, if mentioned in this Bill of Lading, are to be considered unknown unless the contrary has been expressly acknowledged and agreed to. The signing of the Bill of Lading by Carrier is not to be considered as such an agreement.

09 DEC. 2010

Place and date of issue

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, whether written, typed, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. The Shipper according to and by the effect of articles 1341 and 1342 of the Italian Civil Code declares specifically to approve the conditions of this Bill of Lading Nos. 2c) 3-4-5-6-7-8-12-14a) 14b) 15a) 15b) 16-21-22 of which he declares his knowledge.

THE SHIPPER

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE MARITIME SIGNED FOR THE CARRIER AGENCE MARITIME D'ALGER/DELLYS DIVISION IMPORT-EXPORT

Special provisions overleaf printed under letters B. to apply

Special clauses hereunder printed Nos. 1-10 to apply

AS AGENT ONLY

SPECIAL CLAUSES (only those expressly stated on front page with relevant number are applicable) - (Ed. 11/99)

1) Free out.
2) Ex ramp (liner out).
3) F.A.S. delivery.
4) Free Terminal delivery.
5) F.O.T. at Port Container Terminal delivery.
6) Door delivery.
7) Through Bill of Lading. If this document is used as a Through Bill of Lading it is agreed that the issuing sea Carrier accepts responsibility for the sea carriage only and acts as Agent for the Shipper in arranging carriage and in handling the goods to the subsequent Carrier. Therefore pre-carriage/on-carriage even if arranged by ship Agent (or subcontractors), are at risk and expenses of the Merchant.
8) Customs clearance, transit taxes, transit port storage dues, overtime, truck demurrages at site and fees whatsoever for account of Consignee.
9) Said to contain.
10) Said to contain, Shipper's pack, load, stow and count. Conditions of goods not checked.
11) Remarks as per attached checking lists which are to be considered as part of this Bill of Lading.
12) Being perishable the goods declared by shipper, carrier is not responsible for damages to cargo arising from rot, deterioration sweating condensation and/or other similar causes. Moreover due to nature of the goods same to be withdrawn by receiver within 48 hours from its arrival at the place of delivery; eventual delay exempts carrier from any responsability for damages.
13) This ship is not owned/operated by Israeli Company nor black listed and never scheduled or called at any Israeli port.
14) Merchant is aware that in accordance with conditions of this B/L Carrier is not responsible for damages to empty trailers/containers and vehicles (Merchant's own equipment) while on return voyage, unless Merchant proves that such an equipment has been reloaded in sound conditions, Master having no means to check it.
15) Empty trailers/containers to be returned free of freight:
A) at Free In/F.A.S. condition.
B) at F.A.S./F.A.S. condition.
C) at Ramp/F.A.S. condition.
D) at Ramp/Ramp condition.
16) Dangerous/Hazardous cargo: Shippers/Receivers responsible for direct delivery upon discharge and for eventual return freight.

SHIPPER
MEGISSERIE AURASSIENNE BATNA
Z.I. BP N° 69 ALLEES BENB... RID
05000 BATNA ALGERIE
TEL : 033/92.13.93 – FAX : 03... 22.94

CONSIGNEE (Carrier not responsible for failure to notify)
DA.MA.PEL.SNC
DI. D'amore-Martello VIA CAMPISANI
83029 SOLOFRA (AV)-Italie

NOTIFY PARTY (Carrier not responsible for failure to notify)
DA.MA.PEL.SNC
DI. D'amore-Martello VIA CAMPISANI
83029 SOLOFRA (AV)-Italie

1921 Ignazio Messina & C. S.p.A.
SHIPOWNERS - SHIPPING AGENTS
16121 GENOVA - Via G. D'Annunzio, 91
Phone 010 53.961 - Fax 010 5396264 - Telex 270450 IMECGE I
REA N° 255823 - Part. IVA e Cod. Fisc. (IT) 02210270100

Number of original B/L: 03
BILL OF LADING B/L No. AG001388

Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and conditions (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated below stated by the Shipper to comprise the cargo specified below, for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on the reverse hereof and the terms of the Carrier's applicable tariff) from the place of acceptance or the port of loading, whichever applicable, to the port of discharge or final destination whichever applicable. On presentation of one original of this Bill of Lading (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding upon the Shipper, Holder and Carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the Contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. In witness whereof the number of original Bills of Lading stated herein all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Forwarding Agent — Booking No. 103

Port of loading	Port of discharge	Vessel	Voyage No.
PORT ALGER	NAPLES	ASTRID	241

Pre-carriage by (*) — Place of acceptance by pre-carrier (*) — Final destination (*)

Marks and numbers	Packages Quantity	Packages Kind	Description of goods	Weight declared Kgs	Measurement Cbm
LMCU 104449/8 SEAL M-816794	01	20'	SAID TO CONTAIN CONTENEUR CONTENANT 18000 PIECES PEAUX D'OVINS TRAITEES EN WET BLUE SUR 20 PALETTES SHIPPERS STOW, LOAD AND COUNT FCL POIDS NET : 18 000 KG POIDS BRUT : 18 440 KG TARE : 2 200 KG FREE OUT FRAIS ET FRET PAYABLE A DESTINATION Receivers are free of ... for (five) calendar day... unloading from vess... thereafter they are subject to demur... as follow : from 6 ... EURO 8 X 20 - EURO ...		

Le container a été remis plombé. L'Armateur n'est pas responsable du nombre et de la nature des colis mentionnés sur le connaissement.

COPY NOT NEGOTIABLE

Total No. of Packages for LCL — Total No. of Containers for FCL

REMARKS

(*) Applicable only when this document is used as a Through Bill of Lading.

Weight, measure, marks, number, quality, contents and value, if mentioned in this Bill of Lading, are to be considered unknown unless the contrary has been expressly acknowledged and agreed to. The signing of this Bill of Lading by the Carrier is not to be considered as such an Agreement.

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, whether written, typed, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. The Shipper according to and by the effect of articles 1341 and 1342 of the Italian Civil Code, declares specifically to approve the conditions of this Bill of Lading Nos. 2a) 3-4 5-6 7 8-12-14a) 14b) 15a) 15b) 16 21 22 of which he declares his knowledge.

Special provisions overleaf printed under letters B. to apply

Freight — THE SHIPPER

Place and date of issue: 09 DEC. 2010

GEMA Agence Maritime d'Alger EXPORT D. KESKES — Société Générale Maritime

SOCIETE GENERALE MARITIME
SIGNED FOR THE CARRIER
AGENCE MARITIME D'ALGER / IGNAZIO MESSINA & C. S.p.A.
DIVISION IMPORT-EXPORT

SEDE SOC.: 16121 GENOVA - VIA G. D'ANNUNZIO, 91 — ED. 12/00 — 2-09

[SENDING REPORT]

Dec. 10 2010 02:30AM

NO.	OTHER FACSIMILE	START TIME	USAGE TIME	MODE	PAGES	RESULT
01	0825581949	Dec. 10 02:29AM	00'57	SND	01	OK

CPA N° : 00400.307401.70.3180179 - BATNA- RC : 0222061/B98- (NIF) : 099805.0222061.74

Direction générale
Département commercial
Réf : 3AU DC /DG/MEGA/2010

Batna le 09.12.2010

A
DA.MA.PEL
Di D'amore – Martello Snc
VIA CARPISANI
83029 SOLOFRA (AV) - italie

AVIS D'EMBARQUEMENT

Nous avons le plaisir de vous informer que votre marchandise relative a la facture N° 28/2010 du 30/09/2010 (Proforma N° 26 /2010 du 27/09/2010) est embarquée le 09/12/2010 en conteneur de marque LMCU 104 449 / 8 à bord du navire ASTRID du port d'ALGER à destination de NAPLES.

Numéro du Plomb : M 816794

Numéro et date de connaissement : AG 001388

Cette marchandise est composée de 20 palettes 1500 DZ de peaux d'OVINS traitées en Wet-Blue, réparties comme suit :

Choix I : 01 palettes (75 dz)
Choix II : 02 palettes (150 dz)
Choix III : 05 palettes (375 dz)
Choix IV : 07 palettes (525 dz)
Choix V : 05 palettes (375 dz)

Nous vous souhaitons bonne réception.

MEGISSERIE AURASSIENNE - BATNA - Dépt. Commercial

YAHIAOUI Abdelkrim
Chef de Dpt Commer

Siège social : Zone Industrielle, BP N° 89 Allées Ben Boulaid – BATNA-
Tel : 033.92.13.93 / 033.92.22.93 / 033.92.22.92 / Fax : 033.92.22.94

ملخص الدراسة:

تعتبر تقنية الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات استخداما لتسوية المبادلات التجارية الدولية، حيث تبرز الأهمية الكبيرة لهذه التقنية من خلال ما تمنحه من ضمانات لمصالح الأطراف المتعاقـــدة ضـــمنها، سواء تعلق الأمر بالمستوردين، المصدرين، أو البنوك التجارية.

و نظرا لتباين القوانين التي تحكم السير العملي لتقنية الاعتماد المستندي من دولة لأخرى، الأمـــر الذي دفع بغرفة التجارة الدولية لمحاولة توحيد القوانين التي تحكم سير هذهالتقنية فيما يسمي " بالأصول و الأعراف الموحدة للإعتماداتالمستندية".

ومن خلال هذه الدراسة سنحاول إبراز الدور الرئيسي و الهام الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في ضبط المبادلات التجارية الدولية بشكل عام، ومن ثم دراسة الواقع بالجزائر، من خلال إبراز مختلـــف الضمانات التي تقدمها هذه التقنية للأطراف المتعاقدة ضمنها.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي، مصطلحات التجارة الدولية، التوطين، الاستراد، التصدير.

Summary of the study:

The technology of the documentary credit is one of the most commonly used technics to regulate the international exchanges; the great importance of the technology appears through the awarding of garanties for the benefits of the contracting parties; either for the importers, exporters, or for commercial banks.

The different laws that govern the operation of the documentary credit technology from one country to another prompt the international chamber of commerce to try unified the laws of this operation in what’s called the united norms of the documentary credits.

And through this study we will try to high light the central and the important role played by the documentary credit technology in the international trade in general, and the study the reality in Algeria by high lighting the various safe guards provided by the contracting parties.

Keywords:

Internationaltrade; Documentary credit; Terms of the international trade; Resettlement; Import; Export.


قائمة المراجع

قائمـــــة المراجع:

المراجع باللغة العربية :

أولا : الكتب:

1. أحمد أحمد حسام الدين، تطبيقات المحاسبة العملية في الإعتمادات المستندية و الطلبيات، مكتبة الراتب العلمية، الأردن، 1997.
2. أحمد غنيم، الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي –أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية–،المكتبات الكبرى، ، مصر، الطبعة السادسة، 1998 .
3. أحمد غنيم ، دور الإعتمادات المستندية في عمليات الإستراد و التصدير، 2002.
4. أحمد غنيم ، سندات الشحن البحري في إطار الإعتمادات المستندية، 2003.
5. أحمد محمود عمارة، البنوك التجارية من الناحية العملية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
6. برايان كويل، أسواق العملات الأجنبية، ترجمة خالد العامري، دار الفاروق، القاهرة، 2007.
7. جمال ناجي، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع،الأردن، 2000.
8. جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر و التوزيع، عمان ، 2001 .
9. جميل قاسم الزيدانيين، أساسيات في الجهاز المالي(منظور عملي)، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن،1999.
10. حاتم محمد عبد الرحمن، العمليات المصرفية المستقلة و المشكلات المرتبطة بتنفيذها، دار النهضة العربية، القاهرة،2003.
11. حسن دياب، العقود التجارية وعقد البيع سيف، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، 1994.
12. خيرت ضيف الله، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986.
13. زياد رمضان، إدارة الأعمال المصرفية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998.
14. سام ويلسون و نوردهاوس، علم الاقتصاد، مكتبة لبنان ناشرون، الطبعة الأولى، 2006.
15. سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، مصر، 2003.
16. سعيدي وصاف، محاضرات مالية وتجارة دولية، جامعة ورقلة، 2001.

17. شاكر القز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2008.

18. صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998.

19. صلاح الدين حسن السيسي ،القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني، عالم الكتاب، القاهرة،2003 .

20. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية(عمليات-تقنيات-تطبيقات)، منشورات جامعة قسنطينة.

21. عبد الرزاق الشحادة، محاسبة المنشآت المالية – البنوك التجارية- ، دار السيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان،1998.

22. عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة و النشر،الأردن، 1999.

23. عبد المقصود بيان، النظام المحاسبي في المنشآت المالية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الجزائر، 1996.

24. عبد الهادي عبد القادر سويفي، التجارة الخارجية، جامعة أسيوط، مصر، 2008.

25. عبد الهادي عبد القادر سويفي، قراءات في اقتصاديات الوطن العربي، جامعة أسيوط، مصر، الطبعة الثانية، 2007.

26. عجة الجيلالي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، ، دار الخلدونية، الجزائر، الطبعة الأولى ،2007.

27. عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

28. غرفة التجارة الدولية، القواعد و الأعرف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية، المنشور رقم 500 ترجمة: رعد حسن الصرن، دار رضا للنشر، دمشق،2006.

29. فاروق ملش، مصطلحات التجارة الدولية لسنة 2010، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، 2011.

30. فيصل محمود مصطفى النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الإعتماد المستندي، دار وائل للنشر و التوزيع ، الأردن ، الطبعة الأولى، 2005.

31. لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005.

32. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2004.
33. محمود حسن الصوان ،أساسيات العمل المصر في الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان ،2001.
34. مختار السويفي، مصطلحات التجارة الدولية و والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1999.
35. مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001.
36. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر و التوزيع ،عمان ، الأردن، الطبعة الثانية، 1999.

ثانيا:الرسائل و الأطروحات :

1. آيات الله مو لحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية، دكتوراة علوم اقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر،2011.
2. حياة بن سماعين، دور البنوك التجارية في تحويل المؤسسات الاقتصادية ، ماجستير نقود ومالية ، جامعة عنابة 1999.
3. داودي بروك، تأثير التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.دراسة قياسية على الجزائر(1967-2006). ،رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2008.
4. دريس وسيلة، ازدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع نقود ومالية)، جامعة الجزائر،2000 .
5. زليخة كنيدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الإعتماد المستندي، رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية ،جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2008.
6. عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية جامعة الجزائر،2006.
7. محمد الأمين شربي، دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات، ماجستير علوم اقتصادية جامعة محمد خيضر، بسكرة ،2004.
8. مراد خروبي، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية: دراسة حالة لبنك الجزائر الخارجي، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2003.
9. منى مسغوني، علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001 ، رسالة ماجستير علوم اقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2005.

ثالثا: الملتقيات و المجلات :

1. أحمد يوسف أحمد و نيفين مسعد، حال الأمة العربية 2008-2009 : أمة في خطر، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2009.
2. عبد الحق بوعتروس، مداخلة بعنوان مسؤولية البنك فاتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005.
3. قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد رقم 02، جوان 2002.

التقارير و الأنظمة القانونية:

1. التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، 2010.
2. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 07/31 ذي الحجة عام 1414 م، المادة 02.
3. الجريدة الرسمية رقم 93 بتاريخ 10-07-1996.
4. القرار رقم 12/ 91 و91/13 المؤرخين بـــ14 أوت 1994.
5. القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09- 04- 1994 .
6. القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 600.
7. القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للإعتمادات المستندية، منشور رقم 500.
8. المادة رقم 09 لقانون بنك الجزائر رقم 90-02 الصادرة بتاريخ 1990/09/08.
9. المادتين رقم 10-11 من التنظيم رقم 95-07.
10. المادة رقم 17 من القانون رقم 91-13.
11. المواد 4-9-21 على الترتيب من التنظيم رقم 95-07 .
12. قانون النقد والقرض رقم 90-10 الصادر بتاريخ 1990/04/14.
13. قانون بنك الجزائر رقم 95- 07 الصادر بتاريخ 23 ديسمبر 1991.
14. قانون بنك الجزائر رقم 09-92 المؤرخ بـــ 26-11-1992.
15. وزارة التجارة، مديرية تقييم التجارة الخارجية و تنظيمها، ترجمة الحوصلة الإجمالية حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر، 2007.

قائمـــــة المراجع:

المراجع باللغة الأجنبية:

1. ABDELKRIM DNNI, financement du commerce extérieur, revue bancaire.
2. ABDELMADJID AMMAR, Les Sécurités de paiement dans le commerce mondial ,L'exemple des crédits documentaires, centre de publication universitaire, Tunisie ,2000.
3. ANNIK BUSSEAU, stratégies et techniques du Commerce international, Edition Masson, Paris, 1994.
4. Banque extérieure d'Algérie, Les incoterms2000.
5. CHAMBRE DE COMERCE INTERNATIONAL, guide CCI des opération de crédit documentaire pour les RUU 500.
6. CHAMBRE DE COMERCE INTERNATIONAL , règle et usance uniformes de la CCI relatives aux crédit documentaire, révision 1993,article N°02.
7. CHAMBRE DE COMERCE INTERNATIONAL ,Règles officielles-Incoterms 2000, Les publications de la CCI ,Paris,2000 .
8. CHAOUKI BOURI, La Logistique Commerce Extérieur en Algérie, Edition Ibn Khaldoun, Alger.
9. DIDIER PIERRE MONDO, moyens et technique de paiement international,2emme édition, E.k.s.a. France. Guide général du commerce international –plus -M.L.P édition, Alger, 1998.
10. GHISLAINE LEGRAND ,HUBERT MARTINI , management des opération de commerce internationale, édition dunod, 2emme édition, paris.
11. J-P-BERTRAND, techniques commerciales et marketing, (fiches techniques), édition, Berti, Alger.
12. LASSARY, le crédit documentaire,2005.
13. MOUSSA LAHLOU,le crédit documentaire,e n a g édition,Alger,1999.

المواقع الإلكترونية

1. www.mincommerce.gov.dz/fichiers08/rapsem08.pdf .
2. WWW.EENL.ORG/AR67.ASP.
3. WWW.ICCBO.ORG.
4. WWW.CLASSE-EXPORT. COM
5. WWW.OPEC.ORG. O.P.E.C Basket price
6. WWW.CPA-BANK.DZ